



L'union économique et monétaire et les déséquilibres régionaux, E. FAURE et G. GELEE. — L'adhésion de l'Espagne : sous le signe de la crise, A. HUBERT. — Le tachygraphe, instrument communautaire de progrès technique, économique et social, P. ROSSI. — La filiale commune et l'article 85 du Traité de Rome, M. GLAIS et Ph. LAURENT. — Critères pour une politique industrielle européenne, G. QUERINI. — Compétence judiciaire, reconnaissance et exécution des décisions civiles et commerciales dans la Communauté Economique Européenne (1), L. FOCSANEANU.

N° 231 NOVEMBRE 1979

LIBRARY REVUE DU
MARCHÉ
COMMUN

LA JURISPRUDENCE DE LA COUR DE JUSTICE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES EN MATIÈRE DE CONCURRENCE

Les Règles applicables aux Entreprises

(Articles 85-86 du Traité de Rome)

par

Lazar FOCSANÉANU

Docteur ès sciences économiques, Diplômé de l'Académie de droit international de la Haye
Chargé de Cours à l'Institut d'Etudes Politiques et à l'Institut de Droit des affaires de l'Université d'Aix-Marseille III

PRESENTATION :

Cet ouvrage est un recueil groupant une série de dix articles sur la Jurisprudence de la Cour de Justice des Communautés européennes que l'auteur a publiés dans la Revue du Marché Commun, entre avril 1975 et mars 1976. Les articles ont été légèrement retouchés, mis à jour, et raccordés pour constituer un seul livre.

Ce n'est pas un livre de doctrine. C'est un **guide d'orientation à travers la masse de la cinquantaine d'arrêts que la Cour a rendu durant les quinze dernières années**, en matière de concurrence. Il est surtout destiné aux **praticiens** à qui il voudrait indiquer quelques fils conducteurs qui leur permettent de saisir les grandes lignes d'une jurisprudence déjà abondante. A cet effet, des **tableaux analytiques** ont été insérés dans le texte. Son but a été **d'informer plutôt que de critiquer**. Plus que de longs développements, la table des matières de l'ouvrage montre son contenu.

TABLE DES MATIERES :

Préface

Avertissement

Chapitre I : Considérations générales

Chapitre II : Méthodes d'interprétation appliquées par la Cour

Chapitre III : Les clauses d'exclusivité dans la Jurisprudence de la Cour

Chapitre IV : Propriété intellectuelle et concurrence (brevets, marques, appellations d'origine, droits d'auteur)

Chapitre V : Groupes de sociétés et concurrence

Chapitre VI : Les pratiques concertées

Chapitre VII : L'exploitation abusive d'une position dominante

Chapitre VIII : Le marché des produits en cause

Chapitre IX : Relecture des articles 85 et 86 du Traité de Rome selon l'Herméneutique de la Cour

Chapitre X : Conclusions et bibliographie sommaire

Index

Un volume 21 × 27, 200 pages. Prix : **59 F (*)** + port

EDITIONS TECHNIQUES ET ECONOMIQUES

3, rue Soufflot - 75005 PARIS

(*) Réduction de 10 % aux abonnés à la Revue du Marché Commun.



REVUE DU MARCHÉ COMMUN

Numéro 231
Novembre 1979

sommaire

problèmes du jour

- 481 L'union économique et monétaire et les déséquilibres régionaux, par Edgar FAURE, de l'Académie française, ancien Président du Conseil et de l'Assemblée Nationale française, Vice-Président de la Commission de la politique régionale et de l'aménagement du territoire du Parlement européen, et Gérard GELEE, Docteur ès Sciences Economiques, ancien élève de l'Institut d'Etudes Politiques de Paris.
- 487 L'adhésion de l'Espagne : sous le signe de la crise, par Agnès HUBERT.

l'économie et le social dans le marché commun

- 490 Le tachygraphe, instrument communautaire de progrès technique, économique et social, par Pierluigi ROSSI, Administrateur au Secrétariat Général du Conseil des Communautés européennes.
- 494 La filiale commune et l'article 85 du Traité de Rome, par M. GLAIS, Professeur à l'Université de Bretagne occidentale et Ph. LAURENT, Maître-Assistant à l'Université de Rennes.
- 507 Critères pour une politique industrielle européenne, par Giulio QUERINI, Professeur à l'Université de Rome, Conseiller au Comité économique et social de la C.E.E.

questions institutionnelles et juridiques

- 516 Compétence judiciaire, reconnaissance et exécution des décisions civiles et commerciales dans la Communauté Economique Européenne. I. — Les accords multilatéraux conclus en application de l'article 220 du Traité de Rome et leur interprétation par la Cour de Justice des Communautés européennes, par LAZAR FOCSANEANU, Diplômé de l'Académie de Droit international de la Haye, Chargé de cours à l'Institut d'études politiques et à l'Institut de droit des affaires de l'Université d'Aix-Marseille III.

actualités et documents

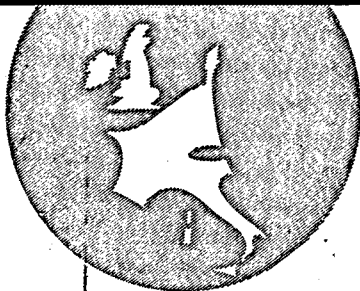
- 528 Communautés européennes.

© 1979 REVUE DU MARCHÉ COMMUN

Toute copie ou reproduction même partielle, effectuée par quelque procédé que ce soit, dans un but d'utilisation collective et sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants cause, constitue une contrefaçon passible des peines prévues par la loi du 11 mars 1857 et sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code pénal.

Les études publiées dans la Revue n'engagent que les auteurs, non les organismes, les services ou les entreprises auxquels ils appartiennent.

Voir en page II les conditions d'abonnement



Comité de patronage

M. Maurice BARRIER, Président du Conseil National du Commerce ;

M. Joseph COUREAU, Président de la Confédération Générale de l'Agriculture ;

M. Etienne HIRSCH, Ancien Président de la Communauté Européenne de l'Energie Atomique ;

M. Paul HUVELIN ;

M. Jean MARCOU, Président honoraire de l'Assemblée des Présidents des Chambres de Commerce et d'Industrie ;

M. Pierre MASSE, Président Honoraire du Conseil d'Administration de l'Electricité de France ;

M. François-Xavier ORTOLI, Président de la Commission des Communautés Européennes ;

M. Maurice ROLLAND, Conseiller à la Cour de Cassation, Président de l'Association des Juristes Européens ;

M. Jacques RUEFF, de l'Académie Française.

Comité de rédaction

Jean-Pierre BRUNET
Jean DENIAU
Jean DROMER
Pierre DROUIN
Mme Edmond EPSTEIN

Pierre ESTEVA
Renaud de la GENIERE
Bertrand HOMMEY
Jacques LASSIER
Michel LE GOC

Patrice LEROY-JAY
Jacques MAYOUX
Paul REUTER
R. de SAINT-LEGIER
Jacques TESSIER

Robert TOULEMON
Daniel VIGNES
Jacques VIGNES
Jean WAHL
Armand WALLON

Directrice : Geneviève EPSTEIN

Rédacteur en chef : Daniel VIGNES

La revue paraît mensuellement

Toute copie ou reproduction, même partielle, effectuée par quelque procédé que ce soit, dans un but d'utilisation collective et sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants cause, constitue une contrefaçon passible des peines prévues par la loi du 11 mars 1957 et sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code pénal.

RÉDACTION, ABONNEMENTS ET PUBLICITÉ

REVUE DU MARCHÉ COMMUN

3, rue Soufflot, 75005 PARIS. Tél. 634.10.30

Abonnement 1979

France 313 F (TTC)

Etranger 332 F

Paiement par chèque bancaire, mandat-poste, virement postal au nom des « EDITIONS TECHNIQUES et ECONOMIQUES », compte courant postal, Paris 10737-10.

Répertoire des annonceurs

Bons du Trésor, p. III couv. — Editions Techniques et Economiques : La Jurisprudence de la Cour de Justice des Communautés Européennes en matière de concurrence, p. II couv. ; L'Energie solaire, p. 538. — Etudes Internationales, p. 537. — Glossaire anglais-français du Marketing, p. 537. — Kompas, p. IV couv.

L'UNION ÉCONOMIQUE ET MONÉTAIRE ET LES DÉSÉQUILIBRES RÉGIONAUX (*)

Edgar FAURE

*de l'Académie française,
Ancien Président du Conseil
et de l'Assemblée Nationale française,
Vice-Président de la Commission
de la politique régionale
et de l'aménagement du territoire
du Parlement européen*

Gérard GELÉE

*Docteur ès Sciences Economiques,
Ancien élève de l'Institut d'Etudes Politiques de Paris*

I. - Les objectifs de l'Union Économique et Monétaire

1. La création au début de l'année 1979 du *Système Monétaire Européen* a marqué un progrès important dans la perspective de l'Union Economique et Monétaire.

Selon la résolution du Conseil du 22 mars 1971 (1), la réalisation de l'Union Economique et Monétaire implique qu'au terme du processus, la Communauté :

1. constitue *une zone* à l'intérieur de laquelle les personnes, les biens, les services et les capitaux *circulent librement* et sans distorsion de concurrence, sans pour autant engendrer des déséquilibres structurels et régionaux et dans les conditions propres à permettre aux agents économiques de développer leur activité à l'échelle communautaire ;
2. forme un *ensemble monétaire individualisé* au sein du système international, caractérisé par la *convertibilité* totale et irréversible des monnaies, l'élimination des marges de *fluctuation* des cours de change, la fixation irrévocable des rapports de parité, conditions indispensables à la création d'une monnaie unique et comportant une organisation communautaire des banques centrales ;
3. détienne dans le domaine économique et monétaire les *compétences et responsabilités* permettant à ses institutions d'assurer la gestion de l'Union. A cette fin, les décisions de politique économique requises sont prises au *niveau communautaire* et les *pouvoirs* nécessaires sont attribués aux institutions de la Communauté.

2. Ces trois éléments essentiels de l'Union Economique et Monétaire nécessitent un *équilibre fondamental* suffisant entre les économies des pays qui forment cette Union. Cet équilibre n'existe pas à l'heure actuelle ; les structures des économies des Etats membres présentent les unes par rapport aux autres des différences trop importantes. Ces différences engendrent des déséquilibres structurels et régionaux dont l'intensité est sans doute variable mais qui, en tant que phénomène d'ensemble, ne tendent nullement à s'atténuer. Il semble même que, malgré les politiques d'intervention des Etats membres, l'écart entre les produits intérieurs bruts moyens par tête des régions riches et des régions pauvres de la Communauté se soit encore accru depuis 1970.

(*) Article rédigé en septembre 1979.

(1) J.O., n° C 28, du 27.3.1971, page 1.



3. Il convient de rappeler ici que le Conseil de Ministres des Communautés européennes « considérant qu'une politique efficace des structures régionales est une *condition essentielle* de la réalisation de l'Union économique et monétaire », précise à l'art. 6, § 1 du Règlement portant création d'un Fonds Européen de Développement régional, que l'intervention du Fonds a pour objectif : « ... la correction des principaux déséquilibres régionaux dans la Communauté pouvant affecter la réalisation de l'Union Economique et Monétaire » (2).

4. Cette thématique n'a donc pas été ignorée mais il ne semble pas qu'on lui accorde le plus souvent toute l'importance qu'elle mérite. Il nous a donc paru utile de préciser et de souligner, par une analyse méthodique, les *relations* qui existent entre la réalisation des objectifs de l'Union Economique et Monétaire et l'élimination des principaux déséquilibres structurels *régionaux*.

Les objectifs de l'Union Economique et Monétaire peuvent s'analyser d'un double point de vue, ainsi qu'il ressort de la résolution précitée du Conseil du 22 mars 1971 :

— *un objectif monétaire* : convertibilité totale et taux de change fixe et irréversible,

— *des objectifs économiques* : croissance satisfaisante, plein emploi, stabilité intérieure, équilibre extérieur, réduction des déséquilibres structurels et régionaux (3).

Nous proposons donc d'examiner les déséquilibres régionaux successivement par rapport à l'objectif monétaire et par rapport aux objectifs économiques (4).

(2) Règlement (C.E.E.) n° 724/75 du Conseil du 18.3.1975, J.O. n° L 73 du 21.3.1975, page 1.

(3) La recherche de solutions aux problèmes monétaires et extérieurs ne doit pas faire oublier une *exigence interne* de l'Union Economique et Monétaire qui est l'élimination progressive des déséquilibres structurels et régionaux les plus importants de la Communauté.

(4) Une étude d'un grand intérêt méthodologique publiée sous la signature de Jacques CROS, alors Directeur général de la Politique Régionale à la Commission des Communautés européennes sur « Les déséquilibres géographiques dans la C.E.E. face aux objectifs de l'Union Economique et Monétaire » sert de document de base pour cet examen. « Congrès International des Economistes de langue française », Montpellier, juin 1973.

Voir également : « European Monetary Unification for balanced growth : a new approach », par Giovanni MAGNIFICO. Princeton University, New-Jersey, August 1971.

II. — Les déséquilibres régionaux et l'objectif monétaire

5. L'étude de M. Jacques Cros montre que l'*intensité variable* des déséquilibres régionaux suivant les Etats membres influence les *tendances inflationnistes* de manière différente dans chacun d'eux.

Ceci contribue à faire *évoluer de manière divergente les valeurs respectives de leur monnaie*. On peut en conclure qu'il y a une contradiction flagrante entre la situation existante, caractérisée par des déséquilibres régionaux différents selon les Etats membres et l'objectif monétaire poursuivi par l'Union.

L'analyse fait apparaître que les facteurs inflationnistes apparents ou larvés tendent à se développer :

— d'une part à partir des *zones de concentration*, principalement par les *coûts* ;

— d'autre part, à partir des *zones moins développées*, essentiellement sous l'effet de la *demande*.

A. — LES DÉSÉQUILIBRES RÉSULTANT DES ZONES DE CONCENTRATION

Des facteurs inflationnistes tendent à se développer dans les zones de concentration sous le double effet *du coût des facteurs de production et du coût des infrastructures*.

a) Le coût des facteurs de production

6. Dans les zones de concentration, où se situent généralement les activités les plus productives, en période de forte demande le *prix des facteurs* de production a tendance à s'élever.

L'accroissement du prix des facteurs de production *tend à se diffuser* dans les activités soit de la même branche, soit d'autres secteurs qui n'ont pas les mêmes possibilités d'accroissement de productivité. Dès lors prend naissance un facteur d'inflation qui peut soit se manifester directement dans les prix, soit demeurer potentiel par exemple sous forme de consommation de capital propre.

L'effet de diffusion existe également *vers les autres régions* par le jeu des relations inter-industrielles en termes de coût et de prix et par l'incidence des rémunérations salariales qui tendent à s'uniformiser.

7. A l'encontre de cette description, on pourrait considérer que les tendances inflationnistes dans les zones de concentration sont automatiquement *corrigées par l'immigration* de facteurs de produc-

tion venant de régions moins développées, ce qui conduit à un accroissement des capacités de production et de l'offre de services dans la mesure où les travailleurs immigrés ont les *qualifications requises*. Cet apport empêcherait l'inflation de se développer.

Cependant, cette immigration, dans le même temps, *amplifie le problème du coût des infrastructures sociales*, lesquelles sont déjà utilisées à pleine capacité dans les zones de surconcentration. La réalisation de nouveaux investissements sociaux risque dès lors de s'accomplir par l'inflation.

b) Le coût des infrastructures

8. L'inflation par le *coût des infrastructures* trouve son origine dans le fait qu'à partir d'un certain seuil le « *coût marginal social* » des infrastructures dépasse leur « *rendement marginal social* ».

Dans les économies libérales, les entreprises industrielles et les services se développent de préférence au sein des régions bénéficiant déjà d'une certaine concentration économique ce qui leur permet de réaliser des « *économies externes* » (c'est-à-dire de bénéficier d'avantages économiques gratuits : infrastructures de transport adaptées, main-d'œuvre qualifiée et variée, relations inter-industrielle, etc...).

Jusqu'à un certain seuil, cette concentration d'activité permet aussi aux pouvoirs publics de réaliser des « *économies d'échelle* » pour les infrastructures dont ils ont la charge financière (transports, écoles, hôpitaux, etc...). Cependant, à un certain moment, du fait de l'excès de concentration, le « *coût marginal social* » des infrastructures peut dépasser le « *rendement marginal social* », surtout si l'on prend en compte les coûts de la congestion, imposés aux habitants, et les effets nocifs sur l'environnement. Les « *économies d'échelle* » n'existent plus pour les autorités publiques, alors que les « *économies externes* » subsistent pour les entreprises. Si les entreprises privées supportaient la charge de ces infrastructures, leur développement deviendrait impossible au-delà d'un certain degré de concentration. Du point de vue économique un tel développement est malsain, car le bénéfice de l'entrepreneur ne se maintient que grâce au déficit des autorités publiques.

A partir de ce point critique, le prix des terrains, des œuvres d'art (tunnel, viaduc, etc...) poursuit un mouvement ascensionnel, qui se reflète nécessairement dans l'élévation constante du taux d'intérêt des emprunts. Le *financement de ces infrastructures* (amortissement et intérêt) présente un caractère *inflationniste* dans la mesure où leur charge n'est pas intégralement payée par ceux qui en profitent.

9. Ainsi les zones de concentration constituent-elles une source d'inflation déclarée ou potentielle, tant du fait du coût des infrastructures que du coût des facteurs de production avec un effet de diffusion vers les régions moins développées. On peut en conclure que les pays dans lesquels l'activité économique est la plus fortement concentrée dans une ou plusieurs zones, prêtent davantage au développement de l'inflation que ceux où l'activité économique est *plus également répartie* sur l'ensemble du territoire. Il paraît donc opportun d'adopter des mesures de *dissuasion* pour réduire l'excès de concentration par zones.

B. — LES DÉSÉQUILIBRES RÉSULTANT DES RÉGIONS MOINS DÉVELOPPÉES

Si nous considérons maintenant les régions moins développées, nous observons que le facteur inflationniste se développe à partir d'une double origine : la *pression de la demande* et le *coût des infrastructures*.

a) La pression de la demande

10. L'information circule rapidement dans les différentes régions de la Communauté. Sous l'influence de ce que l'on appelle « *l'effet de démonstration* » la population des régions moins développées veut bénéficier du mode de vie des régions urbanisées. Cet « effet de démonstration » est à l'origine des revendications de *hausses de salaires* dans les régions moins développées où pourtant la productivité moyenne de tous les secteurs (agriculture, industrie et services) est la moins élevée.

Il en résulte que la *demande est forte* et dans la mesure où elle ne trouve pas sa contrepartie dans une augmentation comparable de la production, elle produit des effets inflationnistes.

b) Le coût des infrastructures

11. En matière d'*infrastructure*, également les régions moins développées sont elles-mêmes exposées aux tendances inflationnistes dans toute la mesure où le coût de ces infrastructures (routes, écoles, hôpitaux, etc...) n'est pas en rapport avec leur *rendement*, ce qui est fréquemment le cas. En effet, la faible densité de la population et la dispersion des agents économiques sur le territoire rendent la production moins efficace.

Dans la mesure où des infrastructures sont créées sans une contre-partie suffisante dans le domaine des activités productives, ces investissements peuvent être générateurs d'inflation.



C'est pourquoi il est indispensable que soient mis en place des programmes de développement régional qui assurent la *cohérence et la coordination* entre les investissements industriels proprement dits et les investissements d'infrastructure.

12. Il résulte de l'analyse qui précède que les *déséquilibres structurels et régionaux contribuent à créer ou à amplifier des tendances inflationnistes*.

Plus les déséquilibres régionaux prendront d'importance à l'intérieur d'un Etat, plus la propension à l'inflation sera accentuée. Or l'intensité relative des déséquilibres régionaux varie fortement selon les Etats membres considérés, ce qui contribue à faire évoluer de manière divergente les *valeurs respectives de leur monnaie*. Cette distorsion tendancielle constitue un *obstacle dirimant* à la réalisation de l'objectif monétaire poursuivi par l'Union.

III. — Les déséquilibres régionaux et les objectifs économiques

13. La résolution du 22 mars 1971 sur l'Union Economique et Monétaire fixe quatre objectifs qui sont bien les objectifs habituellement poursuivis par les politiques économiques : une croissance satisfaisante, le plein emploi, la stabilité des prix et l'équilibre extérieur. Nous nous proposons d'examiner la *relation* qui existe entre chacun de ces quatre objectifs et les déséquilibres régionaux.

A. — LES DÉSÉQUILIBRES RÉGIONAUX COMME OBSTACLES A LA CROISSANCE

Les déséquilibres régionaux constituent un *obstacle à la croissance* tant en volume qu'en étendue géographique et en qualité.

a) En volume

14. Etant donné qu'une grande partie du territoire de la Communauté n'a pas encore atteint le stade de développement normal que devrait lui permettre l'économie moderne, de *grandes potentialités de croissance*, tant en termes de production qu'en termes de consommation, *restent inemployées*. Ces potentialités sont d'autant plus importantes que les conditions techniques et économiques nouvelles ouvrent des perspectives de développement à des régions qui n'avaient pas été favorisées par la localisation de l'industrie avant le début du XX^e siècle.

A l'inverse, l'*excès de concentration* économique et urbaine dans certaines zones provoque des investissements trop coûteux en infrastructures, des gaspillages de ressources et des nuisances qui *limitent les possibilités de croissance*.

La croissance économique actuelle de la Communauté ne présente plus une assise géographique correspondant à l'optimum de localisation des activités, tel qu'il peut résulter des possibilités techniques nouvelles, des nécessités sociales et de la transformation des équilibres économiques internationaux.

L'utilisation des possibilités de croissance des régions actuellement moins développées est donc essentielle, tant pour porter le *volume* de la croissance au niveau des possibilités réelles, que pour éviter les *pertes* et les « *déséconomies d'échelle* » résultant des surconcentrations.

b) En étendue géographique

15. Un succès obtenu dans cette voie aura également pour effet de réduire la vulnérabilité technique et politique de l'économie communautaire, laquelle tend à se localiser sur quelques grandes concentrations d'activités et se trouve par conséquent dans la dépendance de facteurs propres à telles ou telles de ces zones. La croissance économique de la Communauté doit s'établir sur une *base aussi étendue et diversifiée* que sa géographie le lui permet, par exemple en utilisant toutes les possibilités offertes par les zones côtières dans une économie d'échanges où la mer tient une place importante.

c) En qualité

16. D'un point de vue humain, il convient également d'équilibrer géographiquement les activités et de maintenir dans la mesure où cela est économiquement possible, les *populations dans le milieu où elles se trouvent implantées*. Ainsi pourront être réalisées d'importantes économies sur le plan des infrastructures qui seront mieux utilisées.

Une *croissance satisfaisante* implique donc que les disparités régionales soient ramenées dans des limites qui permettent la *mise en valeur des potentialités économiques* de chaque région, ce qui rejoint l'objectif du *plein emploi*.

B. — LES DÉSÉQUILIBRES RÉGIONAUX COMME OBSTACLES AU PLEIN EMPLOI

17. Les déséquilibres régionaux constituent un *obstacle au plein emploi*. D'un point de vue quantitatif, on observe dans les pays de la Communauté un déséquilibre régional de l'emploi qui peut être

mis en relation avec les déséquilibres économiques régionaux.

Il existe une *offre* de main-d'œuvre importante dans les régions en retard ou en déclin et qui de ce fait n'offrent pas suffisamment d'emplois productifs. Inversement l'on constatait avant la crise une *pénurie* de main-d'œuvre dans les régions industrialisées et cette pénurie tendait à être comblée par une *immigration* de main-d'œuvre.

Or, l'immigration aggrave le problème des régions en retard, car ce sont souvent les éléments les plus dynamiques qui quittent la région, accélérant le processus d'« *autodestruction* » de la région. La *mobilité géographique* est, au-delà d'un certain seuil, onéreuse, humainement dommageable et moins productive qu'une meilleure distribution géographique des facteurs de production, facilitée par les nouvelles possibilités techniques de localisation.

18. Ainsi, l'objectif de plein emploi poursuivi par l'Union Economique et Monétaire semble très difficile à réaliser du fait des déséquilibres régionaux existant dans la Communauté. Les régions en retard ou en déclin *freinent la pleine utilisation* de la main-d'œuvre disponible. Par ailleurs, le déplacement de cette main-d'œuvre est tout à fait contraire à la fois à l'objectif de croissance maximale, lorsqu'un potentiel de développement existe dans la région même, et au désir légitime des populations de trouver du travail sans s'arracher à leur condition d'existence.

C. — LES DÉSÉQUILIBRES RÉGIONAUX COMME OBSTACLES A LA STABILITÉ

19. Les déséquilibres régionaux constituent un *obstacle à la stabilité économique*. Nous avons souligné ci-dessus que les déséquilibres régionaux compromettent, tant du fait de la surconcentration que du sous-développement, la réalisation de l'*objectif de stabilité des prix et des parités monétaires*.

20. Les déséquilibres régionaux peuvent également constituer un *obstacle à la stabilité politique et à la stabilité sociale*. Les structures économiques régionales, différentes selon les pays membres, peuvent influencer différemment le climat *socio-politique intérieur*. Ces différences de climat peuvent par un effet de réaction en chaîne *aggraver les conséquences des disparités économiques* dans la mesure où les gouvernements peuvent être appelés à prendre des dispositions spécifiques qui seront le plus souvent en *contradiction avec l'objectif de coordination* des politiques économiques, nécessaire pour la réalisation de l'Union Economique et Monétaire.

D. — LES DÉSÉQUILIBRES RÉGIONAUX COMME OBSTACLES A L'ÉQUILIBRE EXTÉRIEUR

21. Les déséquilibres régionaux constituent un *obstacle à l'équilibre extérieur*. L'ensemble des effets des déséquilibres régionaux sur la croissance, le plein emploi et la stabilité de l'économie se conjuguent *pour amoindrir la compétitivité* internationale de la Communauté, alors qu'une large part de son activité dépend du commerce extérieur.

22. Par ailleurs, l'inégale intensité des déséquilibres régionaux suivant les pays, entraîne *des évolutions différentes de leur productivité et de leur niveau général des prix*. La *position concurrentielle* de chacun des pays membres, aussi bien dans les échanges extra-communautaires que dans les échanges communautaires, peut s'en trouver altérée. Les pays souffrant de graves déséquilibres régionaux peuvent dès lors être amenés à prendre des mesures de politique économique en vue d'ajuster leur balance de paiement et leur monnaie. De telles mesures seront le plus souvent de nature à contrarier la formation de l'Union Economique et Monétaire.

IV. — Conclusion

23. La double analyse que nous avons présentée nous permet de souligner que le jeu mécanique des distorsions structurelles, dont on n'avait tenu à l'origine que faiblement compte, s'oppose au développement du Marché Commun et aux progrès vers l'Union Economique et Monétaire.

L'intensité différente des déséquilibres régionaux selon les pays membres, *compromet la réalisation de l'objectif monétaire et des objectifs économiques* de l'Union Economique et Monétaire. De surcroît, les mesures que certains pays sont appelés à prendre en vue de compenser les tendances inflationnistes constituent autant d'obstacles à la réalisation de ces objectifs.

En affirmant leur résolution de réaliser entre eux une Union Economique et Monétaire, les Etats membres ont nécessairement choisi de mener *en commun* les politiques de structure permettant des *adaptations cohérentes* à l'échelle de la Communauté. Sans cet effort commun, les efforts isolés de certains Etats Membres seront insuffisants et risquent même de compromettre la réalisation de l'Union Economique et Monétaire.

La mise en œuvre d'*actions communautaires* en matière d'adaptation structurelle et régionale est donc essentielle pour la réalisation de l'ensemble



des objectifs de l'Union Economique et Monétaire. Cette politique régionale communautaire suppose une *coordination* de toutes les politiques nationales et communautaires ayant des implications régionales. Elle doit prendre en considération aussi bien les régions à décongestionner que les régions à développer, car les « économies d'échelle » comme les « économies externes » contribuent à accentuer les déséquilibres.

24. La politique régionale, bien que constituant par certains aspects une politique spécifique, doit donc être considérée comme la *dimension régionale* de toutes les autres politiques, et comme l'instrument le plus efficace de leur indispensable coordination.

Une telle vue exige une coordination et un

renforcement des *interventions financières* de la Communauté et des Etats membres en faveur d'objectifs prioritaires de développement, dans le cadre des *programmes de développement régional*. Si l'on accepte de donner au secteur de la politique régionale toute l'envergure que comporte cette définition, il faudra en tirer les conséquences logiques, et ceci tout particulièrement quant au volume, qu'il faudra nécessairement accroître, de son outil financier. Il ne s'agira pas seulement, ici et là, de consacrer quelque dépense, dans un esprit en quelque sorte philanthropique, pour améliorer les conditions de travail ou de vie de certains groupes humains, mais bien d'assurer le succès et même véritablement l'existence, de l'Union économique européenne, c'est-à-dire de l'Europe elle-même.

L'ADHÉSION DE L'ESPAGNE : SOUS LE SIGNE DE LA CRISE

Agnès HUBERT

Au terme du séjour qu'il a effectué en Espagne au mois de juin, le rédacteur en chef du Monde concluait : « De l'Europe, l'Espagne attend avant tout un élan du cœur, en sommes nous capables ? ».

Ces quelques mots achevaient une longue description des mécanismes du grippage espagnol. Grippage économique dans un pays où le taux de chômage est l'un des plus élevés d'Europe et où l'inflation se situe aux alentours de 15 %, grippage politique d'avoir laissé pourrir le problème basque, on pourrait y ajouter le grippage des institutions et le grippage social : l'Espagne est le pays d'Europe qui a enregistré en 1978 le plus d'heures de grève.

Cette image de la crise en Espagne contraste fortement avec celle du puissant et dangereux voisin que les adversaires de l'adhésion ont brandi comme un épouvantail menaçant les régions méditerranéennes voire la construction européenne dans son ensemble.

Deux images contradictoires et pourtant toutes deux fondées que les négociateurs de l'adhésion espagnole à la CEE s'efforcent à présent de faire coller à la réalité européenne des traités.

Dans la réalité européenne de cette fin d'année, l'épineux problème de la contribution britannique au budget communautaire est devenu le sujet de discussion favori et redouté tant des commissaires que des ministres. Derrière ce débat, nul ne l'ignore, c'est la notion même de solidarité européenne qui est mise en cause à travers le seul fleuron de l'histoire européenne de ces dernières années : la Politique Agricole Commune.

Fleuron bien émoussé car c'est vrai, la crise et la récession du commerce mondial en entraînant une détérioration de leur balance commerciale a mis en évidence les déficits des échanges agricoles de certains Etats membres, de même que sont mises en relief les disparités régionales.

Dans ce contexte, l'Espagne arrive-t-elle à point nommé pour presser les Neuf bientôt Dix à se forger de nouvelles solidarités là où la mise en œuvre des dispositions du traité de Rome s'avère inadaptée ou insuffisante ?

On efface tout, on recommence

Jusqu'à présent pour les Neuf, deux arguments majeurs sont invoqués en faveur d'une intégration rapide de l'Espagne à la Communauté.

Le premier est d'ordre politique. Il s'agit bien entendu du renforcement d'un régime qui s'est récemment doté d'institutions démocratiques.



Rappelons brièvement qu'en 1962, date de la première démarche espagnole en vue d'un rapprochement avec la CEE, sous forme d'un accord d'association, la Communauté avait rejeté la demande espagnole. En 1970, un accord exclusivement commercial est conclu entre les deux parties dans le cadre de l'approche globale méditerranéenne. Ce n'est qu'après la disparition de Franco, que le nouveau gouvernement espagnol a officiellement demandé à ce que la négociation devant conduire à l'adaptation de l'accord de 1970 soit menée dans la perspective nouvelle de l'intégration future de ce pays à la Communauté.

Le 28 juillet 1977 enfin, M. Oreja, Ministre des affaires étrangères espagnol présentait au nom de son gouvernement, la demande d'adhésion de son pays à la Communauté. Le 20 septembre 1977, le Conseil demandait à la Commission de formuler un avis sur la demande d'adhésion de l'Espagne.

Le second argument est d'ordre économique. Les Neuf tombent d'accord sur le fait que l'adjonction d'un marché qui dispose de potentialités de développement importantes ne peut avoir que des conséquences bénéfiques sur les échanges intra-communautaires. Cet avantage, souligne la Commission, pourrait être accentué par les possibilités ouvertes à la Communauté élargie vers les marchés latino-américains, en raison des liens traditionnels de l'Espagne avec ce continent. Toutefois, c'est dans l'échec des deux parties de procéder à l'adaptation de l'accord commercial de 1970 au moment du premier élargissement de la Communauté à trois nouveaux membres, qu'il faut chercher la vraie raison de l'unanimité des Neuf. Faute d'un accord entre les parties sur les concessions nécessaires, les dispositions de l'Accord de 1970 sont, depuis le 1^{er} juillet 1977, appliquées de façon autonome, par le jeu de simples adaptations techniques. Il en résulte un grave déséquilibre des échanges, l'inégalité des concessions tarifaires n'étant, du point de vue communautaire, plus justifiée par la situation économique de l'Espagne.

L'accord de 70 : une voie de garage

Conclu sur la base de l'article 113 du traité de Rome, l'accord commercial Espagne CEE est entré en vigueur le 1^{er} octobre 1970, à quelques mois du début de la préparation du premier élargissement de la Communauté.

Cet accord prévoyait la suppression progressive des obstacles aux échanges sur une période de six années. Il était volontairement déséquilibré au profit de l'Espagne dont la jeune industrie protégée

par des tarifs plus élevés voyait accorder à ses produits une entrée plus facile sur le marché communautaire.

Ce n'est que très peu de temps après l'entrée en vigueur de l'accord que les deux parties se préoccupèrent des répercussions que pourraient avoir l'entrée de la Grande-Bretagne sur leurs échanges. La Grande-Bretagne constituait en effet le principal marché à l'exportation de produits agricoles espagnols, souvent non couverts par l'accord, et son tarif allait être relevé pour s'aligner sur celui de ses nouveaux partenaires. Il se révéla très vite que l'Espagne souhaitait procéder à des aménagements de fond et non à une simple extension technique de l'accord aux nouveaux pays membres. C'est en juillet 1973 que s'ouvrirent de nouvelles négociations. En janvier 1973 un protocole prévoyant la non application provisoire de l'accord de 70 aux nouveaux Etats membres était signé. Les négociations sur l'accord reprises en 1974 tournèrent court. La Communauté proposait de se diriger vers le libre échange industriel assorti de nouvelles concessions agricoles, quant à l'Espagne, elle souhaitait établir un lien entre libre échange industriel et agricole. Au début de 1975 alors qu'un compromis commençait à apparaître, les négociations furent interrompues par la Communauté en signe de protestation contre la violation des droits de l'homme en Espagne. Les contacts ne furent renoués que le 27 novembre 1975, après l'intronisation du Roi Juan Carlos.

Des négociations qui promettent d'être longues

De l'adhésion, les Neuf espèrent bien entendu, des contreparties aux concessions accordées dans le cadre de l'accord de 70. D'ores et déjà, les Espagnols ont récemment fait preuve de plus de souplesse ; ils ont en particulier accepté dans le cadre de la commission mixte, organe institué par l'accord, de faire tout leur possible pour remédier aux difficultés constatées du fait des mesures législatives réglementaires et administratives qui constituent des restrictions aux importations en provenance de la Communauté.

Concernant les négociations en vue de l'adhésion de l'Espagne, formellement ouvertes au mois de février, la véritable négociation a commencé le 18 septembre à Bruxelles sur le volet de l'union douanière. Tant la délégation espagnole conduite par Calvo Sotelo, ministre chargé des relations avec la Communauté que celle de la CEE menée par l'Irlandais Michael O'Kennedy, se sont bornées à

présenter leur point de vue respectif sans engager le dialogue point par point. Sur la question de la période transitoire toutefois, alors que le ministre espagnol s'est prononcé pour une période longue, les Neuf n'ont pas précisé ce que devait être la durée d'adaptation mais ont déclaré qu'elle devrait être brève. Cette déclaration reflète bien le souci prédominant de la diplomatie européenne de rétablir au plus vite le déséquilibre existant.

Aussi déterminés soient-ils à briser la protection de l'industrie espagnole vis-à-vis des produits industriels de la Communauté, les Neuf sont toutefois conscients des risques qu'ils encourent en affaiblissant l'économie d'un futur Etat membre. La fantastique expansion de l'industrie espagnole, depuis le début des années soixante et jusqu'à 73, a pu se produire grâce à deux éléments : les protections tarifaires et paratarifaires dont elle a bénéficié et de grandes disponibilités en main-d'œuvre qui ont été alimentées par la migration de la population rurale vers les pôles d'industrialisation. Ces deux facteurs ajoutés à la mise en œuvre d'une politique vigoureuse de libéralisation des investissements étrangers ayant été à la base de l'industrialisation espagnole, il est bien évident qu'une ouverture des frontières trop rapide surtout en période de difficultés pour plusieurs secteurs importants : les textiles, la construction navale et la sidérurgie, pourrait donner lieu à une chute brutale des investissements. Privée d'une partie importante de ses ressources provenant des envois de fonds des travailleurs immigrés et des recettes du tourisme, l'économie espagnole se trouverait gravement atteinte à la veille de son entrée officielle dans le marché commun.

Face à cette menace, les gouvernements européens sont-ils suffisamment déterminés à résister aux pressions de leurs propres industriels qui doivent faire face sur leur propre marché à la concurrence de l'industrie espagnole plus compétitive dans bien des secteurs grâce notamment à ses moindres coûts de main-d'œuvre.

La faible assise électorale des Neuf de même que les difficultés intérieures du gouvernement de Madrid ne feront rien pour faciliter la résolution des problèmes d'ajustement des économies avant l'adhésion. Les véritables pourparlers, c'est-à-dire le moment des concessions mutuelles, commenceront dans le courant de l'année 80, lorsque les deux parties auront présenté leur position sur l'ensemble des secteurs concernés. A ce moment là, La République Fédérale élira son chancelier et la France sera déjà en campagne électorale pour les présidentielles de mars 81. Si l'on en juge par l'impact des élections législatives françaises de 1978 sur les pourparlers en vue de l'adhésion de la Grèce, la

paralyse de ces deux gouvernements aura sans aucun doute un effet d'inertie important sur des négociations qui promettent déjà d'être très longues.

L'abandon du libéralisme

L'avis de la Commission sur la demande d'adhésion de l'Espagne, transmise au Conseil le 29 novembre 1978, est claire sur la nécessité de trouver de part et d'autre des solutions aux problèmes de l'intégration des économies qui aillent au delà de simples adaptations. Ce n'est pas nouveau. En revanche, de manière bien plus évidente que dans son avis sur la demande de la Grèce, la Commission recommande en filigrane l'abandon dans un certain nombre de secteurs d'un libéralisme économique tel que pratiqué aujourd'hui et qui aurait des conséquences désastreuses sur la future communauté élargie. Simple question de calcul économique. Jusqu'en 73 en effet, la vigueur de la croissance a pu atténuer les difficultés d'intégration et l'impact social des restructurations industrielles et agricoles. Or, sur la base des taux de croissance de 3 % en moyenne qu'ont connu ces dernières années les principaux pays industrialisés, la marge de manœuvre est bien plus réduite. La situation du marché de l'emploi rendrait toute tension d'ajustement des économies insupportables sur le plan social. Or, réduire les tensions d'ajustement, c'est d'une part réduire l'écart important entre les niveaux de développement de la Communauté et de l'Espagne, mais également se donner les moyens au niveau européen de pratiquer une réelle politique d'intervention, qui aille au delà des solutions pansements et provisoires préconisées jusqu'à présent dans les secteurs où des problèmes sont apparus, à savoir la pêche, les textiles et la sidérurgie.

Création de véritables politiques au niveau européen ou dégénérescence de certaines régions plus affectées par la crise, et donc apparition au sein même de la Communauté de poches de sous-développement, c'est là le véritable défi posé par l'adhésion de l'Espagne. En d'autres termes, c'est accepter d'appliquer une politique régionale, une politique de l'emploi, une politique industrielle qui, s'il le faut, aillent à l'encontre du sacro-saint libéralisme économique qui en des temps de prospérité a servi de base à l'Europe.

« De l'Europe, l'Espagne attend avant tout un élan du cœur », c'est vrai à condition que « de l'Espagne, l'Europe soit prête à recevoir un grand renouveau ».

LE TACHYGRAPHE, INSTRUMENT COMMUNAUTAIRE DE PROGRÈS TECHNIQUE, ÉCONOMIQUE ET SOCIAL

Pierluigi ROSSI

*Administrateur au Secrétariat Général
du Conseil des Communautés européennes*

Introduction

Le tachygraphe est un appareil qui permet d'enregistrer et de contrôler d'une façon précise et sûre la vitesse, le temps de conduite et la distance parcourue d'un véhicule routier ainsi que d'enregistrer facilement les autres temps de travail, les interruptions et le temps de repos.

Aujourd'hui il existe dans les neuf Etats de la Communauté une obligation d'équipement avec tachygraphe (règlement (CEE) 1463/70, article 4) pour :

- les véhicules dépassant un poids total autorisé de 3,5 t ;
- tous les véhicules transportant des produits dangereux ;
- les véhicules avec plus de neuf places affectés au transport occasionnel de passagers.

L'application de ces dispositions a rencontré des difficultés notamment en ce qui concerne le Royaume-Uni.

L'acte d'adhésion prévoit une disposition relative à l'entrée en vigueur du règlement n° 1463/70 au Royaume-Uni. L'article 133, complété par le point 4 du titre III de l'annexe VII dispose :

« Des dispositions identiques à celles prévues à l'article 4, paragraphe premier, s'appliquent à l'égard... du Royaume-Uni à partir du 1^{er} janvier 1976 ».

Les seules mesures d'application prises par le Gouvernement du Royaume-Uni sont celles que prévoient les « Passenger and Goods Vehicles (Recording Equipment) Regulations 1977 ». Le gouvernement britannique a admis que ces règlements ne constituent que des mesures « initiales » visant à permettre aux véhicules immatriculés au Royaume-Uni de se conformer au règlement « tachygraphe » au cours de leurs déplacements dans d'autres pays de la Communauté.

Cependant ces règlements n'imposeraient pas l'installation du tachygraphe, même pour les déplacements internationaux. Ils ne prévoient en fait qu'un régime *facultatif* applicable aux transports nationaux et internationaux. Ce ne serait qu'en raison des réglementations en vigueur dans les autres Etats membres que les transporteurs sont contraints d'installer des tachygraphes pour les déplacements internationaux.

Le gouvernement du Royaume-Uni, pour des raisons d'ordre pratique et d'opportunité politique a donc refusé de se conformer aux dispositions du règlement 1463/70. Ce gouvernement a justifié son attitude en invoquant en particulier le risque de conflit avec les partenaires sociaux, l'augmen-

tation des revendications salariales en cas d'acceptation du tachygraphe, l'incidence quasiment nulle sur le jeu de la concurrence de la non-application dudit règlement aux transports nationaux.

Devant ce refus manifeste la Commission, en application de l'article 169, alinéa 2 du Traité, a saisi la Cour de Justice du manquement imputé au Royaume-Uni.

La Cour, dans son arrêt du 7 février 1979, après avoir déclaré dans son 9^e attendu « qu'ainsi que la Cour l'a déjà dit dans son arrêt du 7 février 1973 (Commission c/ République italienne) Rec. pp. 101 ss, on ne saurait dès lors admettre qu'un Etat membre applique de manière incomplète ou sélective les dispositions d'un règlement de la Communauté, de manière à faire échec à certains éléments de la législation communautaire qu'il estime contraires à certains intérêts nationaux », a rendu l'arrêt suivant :

« En n'ayant pas adopté en temps utile les mesures qui restent à prendre en vue de l'application du règlement n° 1463/70 du Conseil du 20 juillet 1970 concernant l'introduction d'un appareil de contrôle dans le domaine des transports par route, le Royaume-Uni a manqué aux obligations qui lui incombent en vertu du Traité ».

L'aspect juridique des choses étant ainsi éclairci, il reste à faire quelques considérations sur le mauvais accueil fait au tachygraphe au Royaume-Uni.

Position des Partenaires sociaux

Transporteurs

Avant 1966 le tachygraphe était pratiquement inconnu dans ce pays. Il existait par contre depuis les années 1950 un appareil beaucoup plus simple qui n'enregistrait que le temps de conduite et d'arrêt. La façon où cet appareil fut introduit est en grande partie responsable de la réputation de « spy in the cab » que le tachygraphe s'est taillé au Royaume-Uni. Les transporteurs en effet le plaçaient souvent à l'insu des conducteurs. La découverte produisait nécessairement un sentiment de frustration et d'hostilité qui découlait en des mouvements de grève ou des actes de sabotage.

Il est en effet évident qu'un employeur peut connaître la durée de conduite ou le temps d'arrêt d'un véhicule en consultant le livret de contrôle. S'il place un appareil pour contrôler cette durée à l'insu de son employé il est évident qu'il n'a pas

confiance dans les indications contenues dans le livret de contrôle.

Cette situation défavorable étant ainsi créée, beaucoup d'employeurs sont réticents à appliquer le tachygraphe au prix d'une grève qui réduirait à néant les économies que son utilisation est supposée produire.

Conducteurs

Le règlement (CEE) 543/69 du 25 mars 1969, relatif à l'harmonisation de certaines dispositions en matière sociale dans le secteur des transports par route, est dans l'ensemble plus restrictif que le « Transport Act » de 1968. Les restrictions principales consistent en une augmentation de l'âge minimal pour conduire et dans la réduction à 8 heures par jour et à 46 heures, en moyenne, par semaine de la durée maximale de conduite. Le tachygraphe doit par conséquent être vu dans cette optique d'une durée de travail par jour et par semaine plus courte.

Le travail extraordinaire constitue d'ailleurs, une réalité tout à fait normale, aussi bien pour le conducteur qui reçoit un meilleur traitement que pour le transporteur qui profite ainsi d'une utilisation accrue de son véhicule. D'ailleurs, pour couvrir ce fait les heures constituent souvent des unités de paiement plutôt que des durées effectives de travail.

Il est enfin à noter que la plupart des conducteurs au Royaume-Uni pensent à eux-mêmes comme leur propre « boss » une fois quitté le dépôt. Cette liberté d'action est d'ailleurs souvent pour le conducteur la raison principale du choix de son travail.

Le fait de se voir mesuré, supervisé, contrôlé par un appareil de contrôle n'est par conséquent pas de nature à recevoir son agrément.

Avantages de l'utilisation du tachygraphe

Si tel est le background politique, économique et culturel, reste à examiner le bien-fondé de cette position défavorable à la lumière notamment des perspectives de développement des transports routiers.

Perspectives de développement des transports routiers

Depuis la fin de la deuxième guerre mondiale le nombre d'entreprises sur le marché a diminué



suite aux nécessités d'une plus grande rationalisation. Les économies d'échelle associées aux développements de la technologie tels que les transports combinés ou par conteneur favorisent une plus grande concentration de l'industrie.

Le sous-emploi des véhicules signifie en effet pour le petit employeur l'impossibilité de couvrir les coûts des salaires et des frais généraux et par conséquent la faillite.

Une plus grande concentration à travers fusions, prises de contrôle, conduit à la création d'ensembles d'entreprises, chacune titulaire de ses autorisations, qui forment ensemble un « pool » de dépôts, géographiquement dispersés, ce qui permet d'intégrer le transport à longue et à courte distance.

L'utilisation rationnelle des véhicules suppose leur utilisation maximale. Cela entraîne l'organisation de transports s'effectuant selon un horaire déterminé entre plusieurs dépôts. Cela entraîne aussi que le véhicule doit être utilisé plus longtemps que 8 heures par jour et par conséquent par plus d'un conducteur. Un véhicule pour être productif doit être conduit par deux ou trois conducteurs, ce qui suppose que le véhicule doit se trouver dans un terminal où il peut être repris par un autre conducteur. Ainsi le conducteur peut conduire son véhicule du terminal A au terminal B, décharger, recharger et retourner au terminal A. A partir du terminal, les marchandises peuvent être acheminées par des véhicules affectés au transport à courte distance. Pour tout cela l'utilisation de conteneurs est avantageuse, étant donné qu'ils permettent une accélération du chargement et du déchargement, facilitant ainsi le mouvement continu des véhicules.

Il ressort de tout ce qui précède que dans l'industrie des transports routiers la rentabilité dépend de l'augmentation de la productivité du travail. Cette productivité exige d'être mesurée ; le tachygraphe permet une telle mesure.

Accords sur la productivité entre partenaires sociaux

Le tachygraphe est aussi important dans le cadre d'accords entre partenaires sociaux en vue d'augmenter la productivité et par conséquent les traitements par un changement des méthodes de travail. Ce changement consiste notamment dans l'établissement d'horaires et de règles de conduite en vue de favoriser une conduite du véhicule la plus régulière et donc la plus économique possible. Le fait notamment d'imposer des limitations de vitesse est de nature à réduire le nombre d'accidents et l'usure du véhicule diminuant ainsi le coût d'exercice. Pour le conducteur, une telle

conduite veut dire un stress moins accentué et par conséquent une meilleure santé et une plus longue vie de travail.

Moyen de preuve

Le tachygraphe constitue aussi un moyen de preuve très important étant donné qu'il est considéré par les tribunaux comme plus objectif que les témoignages. Lors d'un accident le conducteur peut donc grâce au tachygraphe prouver sa bonne foi même si les témoins lui sont contraires.

Economies d'usage

Pour la direction de l'entreprise l'utilisation du tachygraphe signifie réduction de la consommation en carburant, moindre usure des pneus et des organes de transmission, coûts d'entretien et de réparation réduits.

Ces économies découlent d'une correcte utilisation du moteur. Des accélérations brusques, des vitesses excessives et prolongées, des coups de freins soudains produisent une augmentation de la consommation de carburant, usent davantage les freins, les pneus, et les organes de transmission. Le véhicule doit ainsi aller souvent à l'entretien et finalement être retiré du service plus tôt que prévu. Les coûts à long terme sont ainsi augmentés. En plus, davantage d'entretien signifie davantage de personnel, de taxes, d'assurances pour accomplir le même travail. Pour couvrir ces coûts additionnels il est nécessaire davantage de capital, par conséquent ce ne sont pas seulement les coûts variables qui augmentent mais aussi les coûts fixes.

Au contraire moins d'accidents signifie réduire les coûts d'entretien, les coûts fixes et parfois les primes d'assurance. La sécurité est par conséquent aussi un facteur important en faveur du tachygraphe.

Conclusion

Ainsi, contrairement à l'opinion généralement répandue au Royaume-Uni, le « time-gain » transport n'est pas la meilleure formule pour accroître la productivité des entreprises et par conséquent les traitements des salariés.

Au contraire, le fait d'imposer aux conducteurs d'effectuer le transport en un minimum de temps conduit à une augmentation du nombre d'accidents et des coûts à laquelle s'ajoute le manque à gagner suite à l'immobilisation du véhicule. En

outre, le stress conséquent à une conduite sans cesse à la limite, est nuisible pour la santé du conducteur qui peut être obligé à des arrêts de travail et finalement à une retraite anticipée.

Pour assurer une industrie des transports routiers à hauts salaires une restructuration des méthodes de travail est nécessaire. Dans cette optique s'inscrit l'utilisation de tachygraphes ainsi que l'emploi des ordinateurs pour la gestion et le planning de l'entreprise.

Il serait par conséquent dans l'intérêt même des syndicats de promouvoir l'utilisation du tachygraphe comme ce fut le cas dans d'autres pays européens. L'obstacle majeur n'est par conséquent ni politique, ni économique mais purement psychologique et est la conséquence d'une part d'une mauvaise entente entre les partenaires sociaux et d'autre part d'une difficulté des syndicats à s'adapter aux perspectives de développement de cette industrie. Dans cette optique, le tachygraphe, loin d'être uniquement un instrument de contrôle du respect des dispositions sociales est un moyen grâce auquel la direction de l'entreprise peut planifier son activité, réduire ses coûts et augmenter sa productivité, et grâce auquel le conducteur peut obtenir une meilleure rémunération, jouir d'une plus grande sécurité et par là d'une meilleure santé, profiter d'un moyen de preuve qui le met à l'abri de toute accusation injustifiée en ce qui concerne l'accomplissement de son travail.

Un autre facteur important réside dans la politique du « wage freeze » qui a empêché les transporteurs d'augmenter les salaires des conducteurs en compensation pour la perte des heures de conduite. Il reste à voir si le nouveau gouvernement britannique a l'intention de mener une politique plus flexible de négociation des salaires.

Transports nationaux à courte distance

Le deuxième problème important est celui de l'utilisation du tachygraphe pour les transports à courte distance.

Le règlement (CEE) n° 2828/77 du 12 décembre 1977 a reporté du 1^{er} janvier 1978 au 1^{er} juillet 1979 la date à laquelle devraient être équipés de tachygraphe les véhicules ci-après, mis en service avant le 1^{er} janvier 1975 (1976 dans les nouveaux Etats membres) et effectuant des transports nationaux de marchandises non dangereuses :

— véhicules dont le poids maximal autorisé n'excède pas 6 t ou dont la charge utile ne dépasse pas 3,5 t mis en circulation avant le 1^{er} janvier 1975 ;

— véhicules dont le tonnage excède 6 t mais qui ne sortent pas d'une zone de 50 km de leur point d'attache.

Le problème qui se pose après cette date concerne notamment le transport de distribution sur des courtes distances. Nombre d'entreprises, qui effectuent ce genre de transport, estiment en effet que lorsque les arrêts du véhicule sont très nombreux et souvent assez longs le tachygraphe est difficilement applicable ; son coût ne peut alors être amorti par les économies que son utilisation est supposée entraîner. Ces entreprises devraient alors supporter un coût économique additionnel sans que le contrôle de l'application des dispositions sociales ou la gestion de l'entreprise en tirent le moindre profit.

Par rapport à cette argumentation, la position de la Commission a été celle d'estimer qu'il n'y a pas lieu de prévoir d'autres exonérations en dehors de celles déjà prévues à l'article 3 du règlement 1463/70. Si cependant au cours de la mise en application du règlement 1463/70 il se posait de graves problèmes, la Commission serait disposée à les examiner en vue de trouver une solution.

Les problèmes qui se posent en cas de non application du tachygraphe en zone courte sont nombreux.

Une fois devenu optionnel, les transporteurs qui ne s'en serviraient pas jouiraient d'un avantage en termes de coût aux dépens des transporteurs qui s'en serviraient, ce qui irait à l'encontre d'une saine concurrence. En outre les transporteurs seraient obligés de spécialiser leurs véhicules selon le type de transport effectué, ce qui pourrait nuire à l'exploitation maximale des véhicules.

Le fait de déroger pour le transport en zone courte remettrait en outre en question le principe de l'harmonisation sociale et entraînerait une désharmonisation contraire à l'esprit du Traité.

Les partisans du tachygraphe estiment d'ailleurs que son utilisation pour des courtes distances est susceptible de réduire le nombre d'accidents, d'économiser l'énergie, de constituer un témoin précis de l'activité du conducteur et de contribuer à l'amélioration de l'environnement.



LA FILIALE COMMUNE ET L'ARTICLE 85 DU TRAITÉ DE ROME

M. GLAIS

Professeur à l'Université de Bretagne occidentale

Ph. LAURENT

Maître-Assistant à l'Université de Rennes

La Commission des Communautés européennes poursuit actuellement « l'étude des problèmes des entreprises communes en vue de développer sa politique en ce domaine » (Septième rapport sur la politique de la concurrence, n° 150). Cette technique de créations d'entreprises, bien que connue depuis longtemps, n'est, en effet, pratiquée de façon courante, que depuis peu dans le marché commun.

Adoptée, au contraire, aux Etats-Unis pour la première fois en vue de mener à bien, sur une grande échelle, des opérations de construction de voies ferrées, la filiale commune a vu son utilisation croître, dès les années cinquante, pour des raisons techniques tenant à l'augmentation de la taille des unités de production. Pour justifier ces « participations communes de deux ou plusieurs entreprises indépendantes en vue de créer une nouvelle organisation de production ou de service » (R. Pitofsky : « Joint ventures under the Antitrust Laws : Some reflections on the significance of Penn-Olin ». Harvard Law Review, 1969, vol. 28, p. 1007), on évoqua : a) les problèmes posés par la recherche et l'exploitation de nouvelles sources de matières premières ; b) les difficultés de coordonner certaines techniques utilisées dans des branches différentes ou à divers niveaux du processus de production ; c) les nécessités : 1) d'atteindre des économies d'échelle plus importantes ; 2) de créer de nouveaux produits ; 3) de mettre au point certaines technologies dépassant les capacités financières d'une seule entreprise (aérospatiale, énergie nucléaire...).

Dans le domaine du commerce international, la filiale commune fut également utilisée par de nombreuses firmes cherchant à « multinationaliser » leurs activités. En créant, sur les marchés extérieurs, des entreprises en commun avec des partenaires étrangers, elles pouvaient bénéficier de nombreux avantages : apports financiers plus réduits, partage des risques commerciaux, et politiques, réduction de certains coûts de production. Ce faisant, elles contournaient également certaines législations des pays hôtes éventuellement défavorables à l'implantation, sous forme d'investissements directs, de sociétés étrangères.

Nombre d'entreprises ont cependant été tentées d'utiliser certaines failles de la législation pour mener, par le biais d'une filiale commune, des accords de coopération qui, réalisés directement entre des entreprises indépendantes, auraient été justiciables des lois antitrust : fixation en commun des prix de certains produits, répartition géographique des ventes, engagements de non concurrence, pseudo-fusions... Aux Etats-Unis, à la fin des années soixante, dans certains secteurs tels que ceux du verre, de la chimie, pétrochimie, textile, fer et acier, « un nombre considérable de filiales

communes avait ligoté les entreprises dans un écheveau, à ce point inextricable, d'accords de coopération ou d'intérêts réciproques que sur ces marchés, le processus concurrentiel connaissait de véritables dangers » (R. Pitofsky, op. cit., p. 1008). Il n'est donc pas étonnant que les problèmes de concurrence soient maintenant évoqués directement dans certaines définitions de l'entreprise commune. « Par entreprise commune, on entend une activité dont la direction et la gestion sont partagés par deux ou plusieurs concurrents réels ou potentiels » (Brewster : *Antitrust and American Business abroad* 200, 1958). Dans l'affaire Penn-Olin, le Cour Suprême la définit également comme « l'instrument choisi par deux ou plusieurs entreprises agissant précédemment de manière indépendante et se concurrençant réciproquement » (U.S. versus Penn-Olin chem. Co 378 U.S., 158-169, 1964).

Tout en bénéficiant donc de l'expérience américaine et en s'inspirant souvent des méthodes d'analyse économique et des solutions juridiques adoptées dans ce pays, la Commission a néanmoins manifesté une originalité indiscutable dans le choix des solutions qu'elle a retenues. Considérant « qu'on ne peut déterminer que cas par cas, compte tenu du contexte économique, si la création d'une entreprise commune (1) doit être considérée comme une entente ou une concentration » (Sixième rapport sur la politique de la concurrence, 1977, n° 53) elle a manifesté son souci délibéré de ne pas se lier, dans un premier temps, par des solutions trop rigides qui, ultérieurement se révéleraient inadaptées. Cette prudente réserve n'est pas nouvelle. Dès 1968, n'était-il pas déjà affirmé « qu'il est conforme à la politique suivie par la Commission de ne pas déterminer dans l'abstrait le contenu des interdictions énoncées aux articles 85 et 86, mais à partir de cas d'espèce, par le développement progressif d'une jurisprudence » (Mémoire de la Commission de la CEE sur la concentration dans le marché commun, Rev. dr. europ., 1966, p. 669). Une telle idée se trouve confirmée par le « Mémoire sur la politique industrielle de la Communauté », (p. 146), publié en 1970, dans lequel il est indiqué « qu'au regard des règles de concurrence, la question de savoir s'il y a concentration ou

coopération est appréciée selon les faits et non selon la forme juridique ».

Il fut, pourtant, admis initialement qu'en matière d'entente, « l'exemption doit faire l'objet d'un réexamen au bout d'un certain temps en vue de constater si les conditions légales fixées sont toujours remplies » (Mémoire sur la concentration, déjà cité, p. 672) alors que « la concentration repose sur une modification définitive de la propriété d'une entreprise qui pour des raisons de sécurité juridique ne peut être qu'interdite ou autorisée définitivement dans chaque cas » (ibid., p. 672). Or, l'expérience ultérieure semble avoir établi que le caractère réversible ou non des effets anticoncurrentiels reprochés à l'entreprise commune constitue un critère utile lorsqu'il s'agit de choisir entre l'application de l'article 85 ou de l'article 86, (Sur le caractère hybride de la filiale commune : Rapport Cl. Champaud et P. Level, in : La filiale commune déjà cité, p. 114, 120, 125).

Seul l'article 85 est, en effet, évoqué lorsque l'accord relatif à l'entreprise commune présente un caractère éphémère. Seront ainsi pris en compte : « la certitude pour les intéressés de devenir des concurrents à l'échéance prévue » (décision du 23 décembre 1975, United Reprocessors (III, 4) ; décision du 23 décembre 1975, Kewa (III, 4), ou bien le fait que les partenaires pourront à l'issue de leur coopération, retrouver « une activité autonome sur le marché en cause sans que les modifications qu'ils devraient apporter à cet effet soient insurmontables » (décision du 28 juillet 1977, De Laval-Stork (II-4).

A l'inverse, lorsque la durée des filiales communes illustre le caractère irréversible du transfert des actifs (affaire S. H. V. Chevron, décision du 20 décembre 1974) la Commission envisage de soumettre l'accord à l'examen de l'article 86.

Pour établir cette distinction, les adjectifs réversibles ou irréversibles sont, en fait, employés ici dans un sens bien précis. Ou bien, en effet, l'entreprise commune constitue simplement l'instrument d'une entente. Il s'agit alors d'une opération réversible, car l'homologation de l'entente sera toujours décernée pour une durée limitée. Faute de l'exemption requise, l'entreprise commune devra se dissocier et les coalisés retrouver leur indépendance antérieure. Ou bien l'entreprise commune correspond à une opération limitée de concentration. Dans cette hypothèse, en l'absence d'un contrôle préalable de la concentration, l'entreprise commune ne peut être mise en cause par la Commission, sauf si elle donne lieu aux abus visés par l'article 86. Tel est le cas lorsque, ensemble ou séparément, les sociétés mères occupent déjà une place très importante sur le marché faisant l'objet de l'accord. Ainsi, dans l'affaire S.H.V.-Che-

(1) La Commission définit ainsi l'entreprise commune : « une entreprise soumise à un contrôle exercé sur deux ou plusieurs entreprises économiquement indépendantes » (IV^e Rapport sur la politique de concurrence, n° 37). Cette définition exclut donc la filiale contrôlée en commun par les sociétés du même groupe. Sur les notions de filiale ou entreprise commune voir également : Rapport Y. LOUSSOUARN, in : La filiale commune, 1975, p. 90 ; J. P. BRILL, La filiale commune, Thèse, Strasbourg, 1975, n° 26, p. 105 et suiv. ; M. FLEURIET, Les filiales communes : Le choix d'une forme juridique, J.C.P. 1975 édit. CETI 12 745, n° 8 et suiv.



vron, la Commission renonce, en définitive à soumettre le projet d'entreprise commune à l'examen de l'article 86 dans la mesure où elle considère que « les parts des entreprises pour les produits concernés ne donnent ni à l'une, ni à l'autre une position dominante ». Dans l'affaire Henkel-Colgate (décision du 23 décembre 1971), le recours à l'article 86 est également exclu. La Commission constate également que « pour les produits en cause, (les deux membres) n'occupent conjointement une position dominante sur aucun marché de la Communauté ».

Cette jurisprudence aurait pu être, désormais, tenue pour bien établie, si une décision récente n'était pas venue apporter, apparemment du moins, une dérogation caractérisée (décision du 20 octobre 1978, Wano-Schwarzpulver). A la suite d'une explosion survenue dans une entreprise de production de poudre noire, la firme anglaise I.C.I. décide de cesser définitivement sa fabrication et d'acquérir la moitié des parts d'une société allemande qui serait, à l'avenir, chargée d'assurer la totalité des approvisionnements nécessaires à la première. On notera immédiatement que ce projet, soumis à la Commission, n'est assorti d'aucun terme, et que son exécution aurait pour effet de réduire d'une unité le nombre des producteurs de poudre noire dans la Communauté. Un retour ultérieur de la société anglaise à une activité de production paraît, de plus, fort invraisemblable du fait que le marché considéré se caractérise « par un sous-emploi considérable des capacités de production » (II-4). A elle seule, l'entreprise commune contrôlerait, par ailleurs, 58 % de la production communautaire de poudre noire. Bien que tous ces éléments concourent à établir le caractère irréversible de cette opération (Mémoire sur la concentration, déjà cité, n° 14 ; VI^e Rapport sur la politique de concurrence, n° 55), la décision refusant son exemption se réfère exclusivement à l'article 85. Il est vrai que l'hypothèse d'une application de l'article 86 n'avait pas échappé à la Commission. Cette dernière avait, en effet, « averti les parties que la mise en service des accords relatifs à l'entreprise commune auraient pu, en outre, équivaloir, en l'espèce, à un abus de position dominante d'I.C.I. sur le marché britannique de poudre noire » (Bull. C.E., 10-1978, p. 34).

L'ambiguïté de cette espèce ne suffit pas à estomper la qualité certaine des décisions récentes prises en matière d'entreprise commune par la Commission. Avant de se prononcer, celle-ci procède, en effet, à une analyse très rigoureuse qui comprend deux étapes successives. La première consiste à évaluer l'efficacité imputable à la filiale commune considérée (I), la seconde à définir les limites qui seront imposées à cette dernière (II).

I. - L'évaluation des effets imputables à l'entreprise commune

« Tout en estimant que sa tâche est de faciliter, en particulier, la coopération entre petites et moyennes entreprises, la Commission reconnaît que la coopération entre grandes entreprises peut, elle aussi, être économiquement souhaitable, sans donner lieu à des objections du point de vue de la politique de concurrence ». Extraite de la communication relative aux accords concernant la coopération entre entreprises (JOCE n° C 75, 29 juillet 1968), cette déclaration d'intention annonce clairement les solutions qui seront, ultérieurement, appliquées aux entreprises communes tombant sous le coup de l'article 85. Beaucoup de marchés sont, selon la définition adoptée par E. Schneider, en situation « d'oligopole mélangé » où, à côté de quelques grandes entreprises, évolue un certain nombre de petites firmes agissant comme des satellites et s'adaptant à la politique menée par les premières. La possibilité laissée à celles-ci de compenser ainsi les inconvénients de leur petite taille peut être favorable au jeu de la concurrence. Il en va de même en ce qui concerne les phénomènes d'entrées dans la branche. Les grandes firmes érigent souvent des barrières à l'entrée très coûteuses voire impossibles à franchir par les petites entreprises. La collaboration que celles-ci peuvent tenter d'établir entre elles est alors de nature à permettre de contourner ces obstacles. Les véritables dangers, vis-à-vis de la concurrence, se manifestent donc surtout lorsque l'entreprise commune est créée par des grandes entreprises au sens où les économistes entendent ce qualificatif (« ce n'est pas la taille de l'équipement en elle-même qui importe, mais son rapport avec celle du marché » : H. Krier, J. Le Bourva : *Economie politique*, t. 1, p. 596, A. Colin). Les perturbations sensibles qu'elle peut alors provoquer sur la concurrence (A) ne doivent jamais l'emporter sur les avantages économiques qu'elles sont susceptibles d'obtenir (B).

A) LES PERTURBATIONS PRODUITES PAR L'ENTREPRISE COMMUNE

Pour être, le cas échéant, économiquement souhaitable, la coopération momentanée de grandes firmes qui regroupent certaines de leurs activités au sein d'une entreprise commune, ne manque pas de produire les perturbations visées par l'article 85, § 1, du traité de Rome. Il appartient donc à la

Commission d'apprécier, au préalable, les modifications de la structure de l'offre des produits considérés imputables : a) à des perturbations dans les courants d'échanges intra-communautaires et b) à des modifications du nombre des entreprises établies sur chacun des marchés considérés, ainsi que de leurs relations.

a) Lorsque les partenaires disposent d'établissements répartis sur le territoire de plusieurs Etats membres, l'entreprise commune est, d'une part, réputée modifier le commerce intra-communautaire et la Commission s'attachera à en déceler les éventuels effets perturbateurs. D'autre part, même lorsque l'activité de la filiale commune se limite aux frontières d'un Etat membre, la Commission en analysera l'incidence sur les courants commerciaux à l'intérieur de la Communauté, dans la mesure où les importations en provenance d'autres Etats membres seront rendues plus difficiles et où les partenaires à l'accord seront tentés de procéder à des exportations vers la Communauté « en commun plutôt que d'une manière indépendante » (décision du 23 novembre 1977, CEG-Weir Sodium Circulators, II-3). Dans le même ordre d'idée, le recours à l'article 85 sera, également, admis quand la capacité de production dont dispose l'entreprise commune « excède, au moins lors de sa mise en exploitation, la demande intérieure » du pays où elle est implantée (décision du 23 décembre 1973, Kewa II-3).

En d'autres termes, il suffit donc que la capacité de production des associés atteigne une certaine dimension, eu égard à la taille des marchés considérés pour que « la constitution de la filiale commune (soit réputée) de nature à détourner les courants commerciaux de leur orientation naturelle » (2) (décision du 25 juillet 1975, De Laval-Stork, II-3 ; décision du 23 décembre 1971 (Henkel-Colgate). Peu importe, d'ailleurs conformément à la jurisprudence de l'arrêt Grunding (CJCE, 13 juillet 1966) que la modification considérée puisse permettre aux exportations de débiter plus rapidement (décision du 20 janvier 1977, Vacuum Interruptors, n° 17).

b) L'effet de la filiale commune est relativement incertain lorsque ses créateurs ne sont jamais entrés en compétition soit parce qu'ils intervenaient sur des marchés distincts (décision du 20 janvier 1977, Vacuum Interruptors, IV-15-16) soit parce que l'entreprise commune pénètre sur un nouveau marché (décision du 23 décembre 1975, United Repro-cessors, I-2 et IV-2).

(2) A cet égard, on peut s'interroger sur la signification du terme « orientation naturelle » qui, sur le plan économique, n'est, en fait, pas exempt d'ambiguïté. L'utilisation de ce terme reflète, de toute évidence, la méfiance de la Commission vis-à-vis d'un montage juridique pouvant apparaître, à certains égards, quelque peu artificiel.

Au contraire, lorsque des entreprises de grande taille, déjà en place sur un marché, s'entendent pour créer une filiale commune alors qu'elles étaient indépendamment en mesure d'étendre leurs activités, on peut craindre que, sous couvert d'hypothétiques économies d'échelle, le véritable but de l'opération soit de réduire l'intensité de la concurrence sur ce marché. En créant la filiale commune, ses fondateurs ne manifestent souvent plus, dans leurs relations, le même « zèle concurrentiel » (selon l'expression utilisée par le juge Wyzanski : affaire U.S. versus Minnesota Mining Mfg Co 1950) qu'auparavant (1). De plus, le poids économique que l'entreprise commune peut leur conférer sur le marché tend parfois à affaiblir la position concurrentielle des entreprises étrangères à l'accord. Dans ce cas, la branche d'activité considérée risque d'être soumise à une gestion cartellisée de la production ou à l'exercice d'une position dominante de la part des coalisés (2).

1) La Commission estime, en effet, « qu'en règle générale, une partie qui détient une importante participation dans une entreprise commune ne va pas faire concurrence à l'autre partie ou à l'entreprise commune dans le domaine d'activité à cette dernière, même si les termes du contrat lui laissent toute liberté d'agir de la sorte » (décision du 20 octobre 1978, Wano-Schwarzpulver, III-2) ; décision du 23 novembre 1977, CEG-Weir Sodium circulators, II-2). Dans ce domaine, aucun laxisme n'est à espérer de la part de la Commission : « Même s'il peut aboutir à un renforcement de la concurrence entre la filiale commune et les autres entreprises sur le marché en cause, l'accord a pour effet de réduire la concurrence entre les deux associés » (décision du 25 juillet 1977, De Laval-Stork, II-6).

De ce fait, la Commission empêche, à l'avance, les coalisés de s'abriter derrière « l'ancillary rule » ou règle de subordination des filiales à leurs sociétés mères, souvent évoquées par celles-ci, aux Etats-Unis, pour tenter de justifier certaines pratiques condamnables. Cette règle implique, en effet, que les créateurs d'une entreprise commune ne devraient pas être soumis à la concurrence « de leur propre créature ». Plaidée, parfois avec succès aux Etats-Unis par certaines sociétés inculpées pour avoir établi avec leurs filiales détenues à 100 % des dispositions visant à supprimer entre elles toute rivalité, elle fut par la suite évoquée dans des affaires de filiales communes. Ce n'est seulement, qu'en 1951, dans une affaire « Timken Roller Bearing versus United States » que les tribunaux confèrent cette argumentation en déclarant qu'il était inacceptable de « justifier des accords passés entre des sociétés légalement indépendantes, visant à supprimer la concurrence sous prétexte que celles-ci qualifiaient le projet de « filiale commune ». NI



la détention d'un titre commun de propriété, ni le contrôle de la société contestée ne sauraient libérer ses fondateurs des contraintes concurrentielles (Joint Ventures on the Antitrust Laws : J. Backman, Nyurl, 1965, vol. 40, p. 651). Cette position fut d'ailleurs définitivement adoptée quelques années plus tard par la Cour Suprême dans l'affaire « United States versus Pan American World Airways ». Les sociétés W. R. Grace et Pan American avaient en 1929, créé une filiale commune (La Panagra Airlines) pour exploiter le marché de la côte ouest de l'Amérique du Sud. Les deux sociétés d'aviation eurent rapidement une activité florissante, Pan Am devenait même la première compagnie mondiale. W. R. Grace, forte de ses 50 % de parts sociétaires, souhaita, ultérieurement, étendre le réseau de Panagra sur un territoire dominé jusqu'alors par Pan Am. Celle-ci se servit alors du droit de veto que lui octroyait ses propres 50 % de parts pour bloquer l'extension de Panagra. La Cour Suprême interdit l'exclusion du Panagra du marché visé en précisant également la méthode d'analyse qui devait, selon elle, être utilisée dans de semblables affaires. Pour juger la légalité de la restriction apportée par les sociétés mères à l'activité de la filiale, il convient, avançait-elle, de déterminer la taille du marché, le nombre de concurrents, la part qu'aurait pu obtenir la filiale exclue, en appréciant par ailleurs la nature du produit en cause.

Instruite de cette expérience, la Commission apprécie également en fonction de plusieurs critères, les accords de coopération établis entre les sociétés-mères. La restriction apportée à la concurrence sera tout d'abord jugée considérable si les coalisés étaient auparavant de proches rivaux sur le marché considéré (décision du 25 juillet 1977, De Laval-Stork II ; décision du 23 décembre 1977, Keva II-1 ; décision du 20 octobre 1978, Wano-Schwarzpulver II-3).

Le nombre des missions confiées à la filiale commune et leur position le long de la chaîne de production constituent un second élément d'appréciation. Ainsi, la position très en amont d'une activité de recherche de type fondamental, sera examinée avec une relative bienveillance (décision du 23 décembre 1971 Henkel-Colgate), lorsque celle-ci s'avère être le seul objectif confié à l'entreprise commune et que les coalisés conservent la possibilité de commercialiser séparément les produits (qu'ils peuvent différencier) issus de leurs recherches communes. Dans ce cas, en effet, la concurrence entre les parties se restreint au seul fait que chacune d'elle s'interdit, pendant la durée de l'accord, d'acquérir une avance technique par rapport à l'autre. Il faudrait que l'avance technique obtenue confère « un avantage décisif sur le mar-

ché » (décision du 23 décembre 1975, United Reprocessors II-4) pour qu'augmente le risque d'établissement de barrières à l'entrée.

Lorsque la filiale commune intervient, au contraire, en aval, par exemple au stade de la commercialisation des produits en cause, les risques de comportements anticoncurrentiels augmentent considérablement. Le fonctionnement de l'entreprise commune exigera, d'abord, une fixation concertée des prix de vente (décision du 25 juillet 1977, De Laval-Stork III-13) et une politique commerciale unique (décision du 20 octobre 1978, Wano-Schwarzpulver II-2 ; décision du 21 décembre 1977, Soprelem-Vickers II-2 ; décision du 23 décembre 1975, United Reprocessors II-4). Il est alors à craindre que tôt ou tard, la concertation se développe et atteigne les étapes du processus de production situées en amont. Une fixation concertée des prix de vente, une politique commerciale unique implique généralement un accord concernant tout d'abord le volume de production puis le montant des investissements.

2) La puissance, que la filiale commune peut conférer aux coalisés sur le marché considéré, est parfois de nature à en perturber le fonctionnement concurrentiel. Tout dépend, en fait, de la taille des autres participants. Faibles « lorsqu'un certain nombre de concurrents de grande taille sont implantés (dans d'autres Etats membres) avec des capacités quelquefois bien plus grandes » que celle de l'entreprise commune envisagée (décision du 25 juillet 1977, De Laval-Stork, I-D-3) et lorsque les concurrents sont de nationalité étrangère à la Communauté (Vacuum Interruptors, I-13), les dangers d'une réduction de la concurrence peuvent être très sérieux lorsque la structure de l'offre s'avère relativement concentrée et que les partenaires à l'accord possèdent individuellement une part importante du marché. Dans cette hypothèse plusieurs cas de figures peuvent être envisagés. Lorsque les producteurs sont peu nombreux, que leur puissance respective est à peu près identique et que le produit est relativement homogène, la création de la filiale commune, entre deux ou plusieurs d'entre eux, peut constituer le catalyseur permettant de donner naissance à une organisation cartellisée de la production. Si le groupe formé par les coalisés et la filiale commune devient le partenaire le plus important du marché, sans toutefois pouvoir éliminer les autres concurrents, il peut alors occuper une position de *leader* et réduire la concurrence en fixant le prix du marché. A cet égard, la technique du « prix focal » (3) pourra permettre au *leader*

(3) M. GLAIS, Ph. LAURENT : « De la théorie économique à la protection juridique de la concurrence ». Gaz. Pal., 1978, I, doctrine, p. 215, note 7.

d'organiser relativement discrètement la profession. Enfin, si la puissance du groupe lui permet de caresser l'espoir d'exclure les autres producteurs, la filiale commune, en pratiquant une politique délibérée de vente à pertes, peut représenter l'instrument d'une telle stratégie. Pour apprécier ces dangers, il convient, alors, comme le propose J. Backman, de déterminer le degré de « ferment concurrentiel » du marché étudié. Ce ferment sera d'autant moins vigoureux que la demande se développe peu, que les techniques évoluent lentement, qu'il n'existe guère de produits substituables et que les autres entreprises ont du mal à produire à pleine capacité. Ainsi dans l'affaire Wano-Schwarzpulver (décision du 20 octobre 1978), la Commission établit que l'entreprise Wasag (l'une des deux sociétés mères) était déjà de loin le premier producteur de poudre noire (faisant l'objet de l'accord) dans la Communauté et que la seconde société mère I.C.I. demeurerait, bien qu'elle ne fût plus producteur le seul fournisseur des clients du secteur civil au Royaume-Uni. Compte tenu des relations commerciales existant entre elles depuis plusieurs années (les besoins supplémentaires d'I.C.I. étant déjà couverts depuis 1975 entièrement par des achats auprès de Wasag) et eu égard au fait que la Grande-Bretagne n'était entrée que de fraîche date dans le Marché commun, ces deux sociétés possédaient, de toute évidence, une position dominante sur le marché de la poudre noire. On ne pouvait, par ailleurs, s'attendre à voir la concurrence être stimulée ni par une différenciation du produit (la poudre noire est un explosif de caractéristiques homogènes et, de l'aveu même des producteurs, non susceptible de faire l'objet d'améliorations techniques) ni par une augmentation de la demande (celle-ci s'avère très stabilisée et les quantités offertes globalement sont supérieures à celles demandées). La Commission pouvait donc logiquement en déduire que la création de la filiale commune renforcerait la puissance des sociétés mères et consoliderait les barrières artificielles à l'entrée, déjà érigées (en particulier sur le marché britannique), affaiblissant ainsi gravement une concurrence déjà réduite par la position précaire de deux des producteurs importants de poudre noire (fabriquant en sous-capacité).

B) LES AVANTAGES ACCESSIBLES GRÂCE À L'ENTREPRISE COMMUNE

En dépit des risques qu'elle recèle, cette forme de coopération ne constitue pas, cependant, une infraction « per se ». En établissant une coordination de certaines activités exercées par les associés, sans pour autant provoquer une modification irréversible des relations concurrentielles la filiale commune tombe, certes, sous le coup de l'article 85, § 1 (VI^e Rapport sur la politique de concurrence, n° 176). Le § 3 de cet article peut toutefois permettre

de déterminer « si l'entreprise commune présente des avantages objectifs sensibles qui, au minimum, compensent les inconvénients qu'elle comporte pour la concurrence » (*Ibid* n° 58, VII^e Rapport sur la politique de la concurrence, n° 57).

L'octroi d'une exemption individuelle ne peut, en effet, être envisagée par la Commission que dans la mesure où celle-ci est convaincue que seule une entreprise commune est susceptible d'obtenir, dans les meilleurs délais, des avantages économiques indéniables et mesurables.

a) C'est le cas, tout d'abord, lorsque la filiale commune a pour objet la mise en œuvre d'un projet d'innovation qui, en son absence ne pourrait aboutir aussi rapidement et, parfois même, devrait être abandonné, faute de la « masse critique » financière et technique nécessaire à sa réalisation.

Si l'on se réfère à la vision schumpeterienne de l'évolution du système capitaliste fondée sur l'existence « du processus de destruction créatrice », la position de la Commission relativement favorable aux filiales communes ayant pour objet la création d'innovations, s'affirme d'une logique parfaite. Dans un tel cadre de pensée, la concurrence, élément moteur du système d'évolution envisagée par J. Schumpeter, n'est autre que l'expression de la volonté des entreprises les plus dynamiques de prendre le meilleur sur leurs rivales.

Une telle conception de la concurrence légitime, l'existence sur les marchés de situations transitoires, apparemment semblables à des positions de monopole. En effet, l'innovation fait courir à l'entreprise qui s'y consacre des risques élevés qui nécessitent souvent des mesures temporaires de protection sans lesquelles nul n'oserait entreprendre. Comme l'écrit J. Schumpeter « Les plans conçus sur une très grande échelle ne pourraient, dans bien des cas, recevoir le moindre commencement d'exécution si leurs auteurs ne comptaient pas, dès le début, sur le découragement de la concurrence ». Ce n'est pas pour autant qu'il faille parler dans ces cas de situations de monopole. Un monopole est une situation où règne un vendeur unique sur un marché fermé à « des producteurs potentiels du même produit » ou à « des producteurs effectifs de produits analogues ». Il n'est en effet jamais évident que les innovations vont réussir à s'imposer. À supposer même qu'elles y parviennent et qu'une partie des profits qu'elles permettent de dégager soit d'essence monopolistique, cette part s'avère à la fois faible et surtout volatile. Le processus continu de destruction créatrice auquel sont soumises les économies de marché empêche que les profits soient trop élevés.

Avant de s'en assurer, il faut cependant vérifier de façon suffisamment précise que les sociétés mères n'auraient pas pu, sans filiale commune,



exploiter immédiatement le nouveau marché. Confrontés à ce problème certains auteurs américains se sont attachés à formuler des méthodes d'analyse qu'il convient ici d'évoquer. Ainsi, R. Pitofsky (Joint Ventures under the Antitrust Laws : Some reflections on the significance of Penn-Olin : Harvard Law Review, 1968, vol. 128, pp. 1077-1063) adopte, pour sa part, un schéma consistant à déterminer : 1) si les entreprises possédaient les capacités techniques et financières nécessaires pour agir isolément et en cas de réponse positive ; 2) s'il était de leur intérêt de s'aventurer dans cette voie.

1) La mesure objective de l'aptitude à entrer sur un marché ne pose guère de problème. Après un examen des éventuels problèmes techniques (brevets, « know-how », détention de matières premières difficiles à se procurer), une étude approfondie des capacités de production et des potentiels financiers des sociétés mères permettra ensuite de mesurer les coûts qu'il faut supporter pour les surmonter. Une entrée individuelle pourra être ainsi jugée possible si ces entreprises fabriquent séparément des produits complémentaires ou proches de celui visé, si elles s'adressent aux consommateurs qu'elle approvisionnent déjà, ou si elles disposent de canaux de distribution particulièrement propices à l'écoulement de la nouvelle production.

2) Le fait de prouver qu'une entreprise possède les moyens techniques de s'établir sur un marché ne signifie toutefois pas qu'elle y trouve intérêt (« La capacité d'entrée sur un marché et la volonté de le faire ne sont pas synonymes : « J. Backman, op. cit. p. 664). La première analyse sera donc complétée d'un calcul visant à déterminer le taux de profit dont l'entreprise pourrait bénéficier et comparer le couple « rendement-risque » de ce projet avec les autres possibilités d'investissements qui lui sont ouvertes. Chaque entreprise possède, à tout moment, une série d'utilisations alternatives de ses ressources disponibles. La façon dont elle en réalise l'allocation dépend, en définitive, des avantages relatifs des différents projets réalisables. En dépit de l'apparente complexité et du caractère aléatoire d'une telle investigation, la plupart des experts s'accorde à penser qu'il n'est pas insurmontable de la mener à bien. Quelle position adopter toutefois, lorsque cette étude permet de penser qu'au moins une des sociétés mères aurait été disposée à pénétrer sur le marché, en l'absence de la filiale commune ? Ce problème a été posé pour la première fois en 1964, aux Etats-Unis, dans le cadre d'une célèbre affaire Penn-Olin. L'accord réalisé entre les deux sociétés mères n'avait certes pas pour but premier la promotion d'une innovation. Il est néanmoins utile de résumer brièvement les arguments qui furent alors échangés entre les

spécialistes américains. La première juridiction saisie avait, en effet affirmée après enquête « qu'il était impossible de prévoir raisonnablement que les sociétés mères auraient construit de nouvelles usines si Penn-Olin n'avait été créée. Dans ces conditions, aucune base sérieuse de réflexion ne pouvait permettre de conclure que Penn-Olin réduisait substantiellement la concurrence ». Tout en ne contestant pas cette thèse, la Cour Suprême critiqua toutefois la première juridiction au motif qu'elle aurait dû se demander si l'une des entreprises n'aurait pas été disposée à entrer dans le marché, la seconde continuant à hésiter et à s'interroger. Elle observait alors que « l'existence, à la lisière du marché, d'une entreprise bien équipée et financée, engagée dans le même type de production ou dans des productions identiques, attendant éventuellement le moment favorable pour pénétrer sur un marché oligopolistique représente un aiguillon concurrentiel, à ce point substantiel qu'on ne saurait le sous-estimer ».

Dans cette argumentation, la Cour Suprême évoquait, en fait, l'incidence possible des fameux « sideline effects », expression utilisée par les économistes anglo-saxons pour tenir compte de l'influence que peuvent avoir certaines entreprises situées à la lisière d'un marché sur les politiques de prix et de production des firmes en place sur celui-ci. Il est vrai que, bien souvent, le danger que constitue l'existence d'un certain nombre de concurrents potentiels « s'échauffant le long de la ligne de touche » (pour garder en français l'image suggérée par le mot « sideline ») peut conduire les entreprises en jeu à modérer leurs désirs de profit. L'étude de cet effet est-elle toutefois utile, ainsi que le suggère la Cour Suprême, lorsqu'il s'agit de mesurer l'influence de la création d'une entreprise commune sur l'intensité de la concurrence régnant sur un marché ? La plupart des commentateurs américains ont, en fait, vivement critiqué cette position, tant il est vrai que la thèse soutenue par la Cour Suprême apparaît peu convaincante. Il n'est, tout d'abord pas toujours facile de déterminer avec une probabilité suffisante qu'après l'entrée de la première société, la seconde serait éventuellement restée disposée à pénétrer ultérieurement sur le marché. Il est, ensuite, aussi problématique d'apprécier l'impact que cette menace hypothétique pourrait avoir sur l'intensité des rivalités concurrentielles à l'intérieur de la branche. Comme le fait remarquer J. Backman, l'évocation des « sideline effects » dans le cadre des enquêtes menées lors de la création de filiales communes traduit l'adoption d'une attitude quelque peu outrancière consistant à reprocher à l'entreprise commune non pas tant de réduire la concurrence que de ne pas l'accroître suffisamment. De plus, « si

l'élimination d'une concurrence potentielle peut avoir des effets anticoncurrentiels, il n'est pas pour autant établi que l'élimination d'un concurrent particulier puisse être de nature à avoir un effet appréciable » (R. Posner : *Antitrust Law : An Economic perspective*, University of Chicago Press, 1976, p. 117). Ces critiques, justifiées lorsque la filiale commune doit évoluer sur un marché déjà exploité, ne perdent-elles pas de leur valeur lorsqu'il s'agit d'un marché nouveau ? Dans ce cas, en effet, l'entreprise qui aurait finalement décidé d'agir seule n'aurait-elle pas hésité à tirer pleinement parti de sa position de monopole, de crainte d'attirer dans la branche celles qui auraient choisi une position d'attente ? Dans cette hypothèse, elle renoncerait à un profit important et partagerait plus équitablement avec les consommateurs les avantages acquis de l'innovation.

Ce raisonnement, séduisant sur le plan théorique, se heurte toutefois à des difficultés d'application considérables lorsqu'il s'agit justement d'étudier des cas concrets d'innovation. Lorsqu'un marché est déjà exploité, l'information statistique dont peut disposer un organisme de contrôle de la concurrence est souvent suffisant pour lui permettre de prévoir la stratégie qu'auraient suivie, en l'absence de l'accord, des entreprises « représentatives » de la branche. A ce niveau, le seul véritable problème est de savoir s'il est possible et utile de prendre en considération les « *sideline effects* » que pourraient produire les entreprises situées à la lisière du marché. Lorsqu'il s'agit, au contraire, d'un marché nouveau, il est, en fait, presque impossible de mener ne serait-ce que la première étape de ce raisonnement. L'incertitude des résultats que l'on peut attendre de l'innovation ne permet même pas de présumer l'attitude des sociétés mères dans l'hypothèse où la filiale commune ne serait pas créée. L'assomption d'un risque aussi important que celui qui accompagne la mise en œuvre d'une innovation est une décision individuelle propre à chaque entreprise. Faute d'informations objectives suffisantes, l'organisme de contrôle de la concurrence n'est pas en mesure de déterminer avec une probabilité suffisante ce qui pourrait se passer en l'absence de la filiale. On comprend, dans ces conditions, qu'il renonce, en général, à utiliser une analyse aussi spéculative. C'est pourquoi il se contente le plus souvent, de vérifier que le projet mis en œuvre par la filiale commune constitue une innovation indiscutable dont le succès dépend de sa rapidité d'exécution et de la répartition des risques entre ses promoteurs.

La Commission des Communautés s'est, une fois interrogée sur le fait de savoir si, en l'absence de l'accord, l'une des sociétés mères n'aurait pas été, isolément, en mesure d'agir immédiatement (décision du 25 juillet 1977, *De Laval-Stork*, II-4). L'ayant

vérifié, elle ne s'est pas ensuite, intéressée aux « *sideline effects* » qu'aurait pu éventuellement créer la seconde entreprise (européenne). Bien au contraire, pour des raisons de commerce international, elle a considéré, que l'extension possible de *De Laval* sur le marché européen constituait un argument de nature à justifier la création de la filiale commune.

Pour le comprendre, il convient de rappeler que les avantages que permet d'obtenir la filiale commune ne se limitent pas seulement au fait que les consommateurs vont, plus rapidement et dans de meilleures conditions, bénéficier du progrès technique. Il faut également tenir compte de ce que l'innovation est, de nos jours, pour l'ensemble des pays de la Communauté, le moyen le plus efficace d'assurer une promotion d'exportations rendue plus que jamais nécessaire par l'accélération de la concurrence internationale et la nécessité de financer les importations indispensables de produits énergétiques dont les prix augmentent constamment. Les politiques industrielles des Etats membres de la Communauté sont de plus en plus focalisées sur la recherche et l'exploitation de « *créneaux* » d'innovation permettant si possible une augmentation des exportations.

En considérant avec une certaine bienveillance des filiales communes dont la mission est de promouvoir l'innovation, la Commission mène, à son niveau, une politique identique.

Ainsi, à terme, il est prévisible que l'accord « *De Laval-Stork* » profitera davantage à la société mère européenne *Koninklijke Machine fabrieken Stork* en permettant à celle-ci de bénéficier des recherches plus avancées de l'entreprise américaine *De Laval*. Il est, en effet, admis que *De Laval* aurait pu seule, renforcer, sans difficulté majeure, sa présence sur les marchés européens. De plus, *De Laval* « a surtout apporté le personnel de direction et son savoir-faire (*know how*), tandis que *K.M.S.* offrait... son usine et son personnel technique ». Dans la mesure où, par ailleurs, les associées pourront disposer, au-delà de trois ans après la dissolution de la filiale commune de la jouissance des droits de brevets et de savoir-faire qui faisaient l'objet des licences concédées », on doit constater qu'à terme, l'accord, ainsi réalisé, pourra freiner le courant d'importation des pays de la Communauté dans les domaines considérés.

Dans l'affaire « *Vacuum Interrupters* », l'exemption accordée, en dépit de ce que les partenaires britanniques « auraient pu être tentés d'étendre leur production aux interrupteurs sous-vide, ce qui les aurait amenés à se concurrencer directement sur le marché de ces produits » se justifie parfaitement. « Les entreprises considérées ont cessé toute recherche et mise au point individuellement, en



raison du capital-risque qui aurait dû être investi ». On ne peut toutefois négliger, non plus, le fait qu'au moment de l'accord, les seuls concurrents de ces entreprises, sont de nationalité américaine et japonaise et ce pour la fabrication d'un produit ayant une utilité dans le domaine de l'énergie.

b) La stratégie suivie, dans ce domaine, par la Commission apparaît, plus nettement encore, dans les cas Kewa et United Reprocessors. Dans ces deux affaires, les considérations d'innovation quoique non négligeables cèdent même momentanément la première place aux nécessités de la planification communautaire de la politique énergétique. Privilegiant la rapidité d'intégration des pays de la Communauté dans un secteur clé du développement du potentiel économique, la Commission accepte une suppression momentanée mais totale de la concurrence entre les éventuels retraiteurs de déchets radioactifs : « sans accord de coordination des investissements, il y a, en effet, tout lieu de redouter que certains états prennent sans tarder et en ordre dispersé des décisions de financer sur fonds budgétaires des installations soit de trop petites dimensions, soit prématurées au regard du marché, interdisant de ce fait à l'ensemble des installations du Marché commun d'atteindre rapidement des taux de charge suffisants. Ceci causerait à la Communauté un préjudice certain, le secteur du retraitement se structurant alors, plutôt sur la base des besoins nationaux » (souligné par nos soins) (décision du 23 décembre 1975, United Reprocessors, II 3-a). C'est pourquoi la Commission accepte une véritable planification de l'offre de retraitement pendant une durée relativement longue de 15 ans.

La filiale commune Kewa permet à l'Allemagne Fédérale de se doter d'une unité de production qui, entrant en fonction plus tard que les unités française et britannique, disposera en contrepartie d'une capacité pratiquement identique à celles des deux premières réunies. La seconde, United Reprocessors, filiale de commercialisation des offreurs de retraitement fondée au départ entre les trois « grands » mais explicitement ouverte aux autres partenaires européens, représente en fait, *l'instrument d'un véritable cartel*, l'accord réalisé ayant pour objet de coordonner très précisément les investissements des partenaires, de fixer les prix de vente des services offerts, et de répartir les charges de travail entre les installations présentes et prévues dans le cadre d'un calendrier très précis. Les partenaires s'engagent, enfin, à n'opérer que par l'intermédiaire de la filiale commune et à échanger leur savoir-faire technique. Pour accepter de telles restrictions à ce que l'on entend généralement par concurrence, la Commission a donc jugé, tout d'abord, que l'emportaient très nettement *certaines*

externalités favorables, c'est-à-dire des effets exercés par le processus de production et de consommation négligés par le système des prix. L'accélération de l'intégration européenne dans un domaine aussi stratégique que celui de l'énergie, les nécessités de renforcement de la sécurité du traitement et du stockage de ces produits hautement radioactifs, constituent donc autant de facteurs qualitatifs qui l'emportent momentanément aux yeux de la Commission sur les principes de liberté d'entrée et de commerce, ce d'autant plus que d'autres avantages techniques viennent étayer la priorité ainsi dégagée. A plusieurs reprises est en effet évoqué le rôle important des économies d'échelle réalisables lorsque les unités de production travaillent à des niveaux proches de la pleine capacité de production (les frais fixes représentent 80 % du prix de revient à pleine charge. Le coût de production par kilogramme de combustibles retraité se réduit par ailleurs, de moitié lorsque la capacité de production passe de 300 à 1 500 tonnes par an).

Sur le plan de l'analyse économique, on ne peut d'ailleurs que se féliciter de voir qu'un tel intérêt soit accordé au problème des sous-capacités de production. (Cet argument a également été évoqué dans l'affaire Wano-Schwarzpulver). La liberté d'entrée dans une branche doit-elle être à tout prix garantie lorsque durablement elle conduirait à faire fonctionner des équipements en sous-capacité et à faire supporter, aux utilisateurs, des coûts nettement supérieurs à ceux que l'on obtiendrait si le nombre d'entreprises correspondait à celui juste nécessaire à l'exploitation efficace de la demande ? (4). Dans le cas d'espèce considéré ici, il est évident, compte tenu des incidences politiques déjà évoquées, que, sans l'accord réalisé, la plupart des pays auraient été tentés de se doter d'unités nationales et sous optimales de retraitement. Dans ces conditions, il est évident que l'intérêt des utilisateurs passe à court terme par une organisation de l'offre, même si celle-ci doit avoir, momentanément, pour effet d'affecter la liberté d'entrée dans la branche.

(4) Dans une affaire relativement plus ancienne « Alliance de Constructeurs Français de machines-outils » (17 juillet 1968), la Commission a estimé même ne pas avoir à intervenir en vertu des dispositions du § 1 de l'article 85, malgré l'engagement pris par chaque actionnaire de l'entreprise commune de ne pas fabriquer ni vendre de produits susceptibles de concurrencer ceux déjà fabriqués par un autre actionnaire. Outre le fait que l'accord ne réduisait pas sensiblement la concurrence potentielle sur le marché, l'argument décisif utilisé par la Commission fut que la situation du marché des machines-outils ne « justifiait pas des efforts de diversification des produits fabriqués mais tendait au contraire à encourager une spécialisation ». La Commission s'avérait donc dans ce cas plus sensible aux économies d'échelle qu'à l'importance du choix offert aux acheteurs.

En termes plus généraux il convient donc de ne jamais oublier que, dans certains cas, l'état de la demande et de la technique impose l'existence de monopoles ou oligopoles « naturels » (5). Le problème est alors essentiellement dans ce cas de veiller à ce que la gestion de ces unités de production permette, néanmoins aux utilisateurs de recueillir les effets bénéfiques des économies d'échelle réalisées.

c) De portée secondaire par rapport à la volonté politique de planifier l'offre de retraitements des déchets radioactifs dans les cas Kewa et United Reprocessors, les arguments techniques qui viennent d'être évoqués suffisent parfois à conduire la Commission à envisager favorablement certains projets de création de filiales communes.

Ayant eu à prendre position sur le projet « Anilina » envisagé un moment par les entreprises I.C.I. et Montedison, elle constate que « les quantités d'Aniline dont chacune d'elles avait besoin étaient supérieures à l'offre du marché libre mais insuffisantes pour que la construction d'une nouvelle usine soit une opération rentable ; par contre, selon elles, leurs besoins additionnés justifiaient une telle construction » (VII^e Rapport sur la politique de la concurrence, p. 139).

Il est un fait que, techniquement, le phénomène « d'indivisibilité » qui affecte l'offre de certains facteurs peut constituer un obstacle à une régularisation satisfaisante des conditions d'équilibre sur certains marchés.

Supposons ainsi, qu'à un moment donné les quantités demandées d'un produit quelconque soient supérieures aux quantités que peut offrir l'ensemble des unités de production existant, exploitées à pleine capacité. L'augmentation des prix qui en découle doit, en principe, conduire à un accroissement de la capacité d'offre de ce produit. En pratique toutefois, le mécanisme peut ne pas jouer si « l'excès de demande » constaté ne permet pas à la nouvelle unité projetée d'atteindre une taille suffisante. En économie de marché, celle-ci ne sera construite que si l'augmentation de la demande permet de couvrir, au minimum, les coûts de production correspondant à la taille représentative de l'état des techniques.

Lorsque, de surcroît, il s'agit d'un marché où le progrès technique est faible et où la demande s'accroît lentement, le niveau des prix peut, durablement, s'établir très au-dessus du coût moyen de l'entreprise représentative.

La possibilité ainsi offerte à I.C.I. et Montedison

(5) Un monopole est qualifié de « naturel » lorsque, compte tenu de l'état de la demande et des conditions techniques d'exploitation du marché, une seule entreprise peut y évoluer efficacement (Microéconomie : M. GLAIS, Ed. Economica, 1975, p. 228).

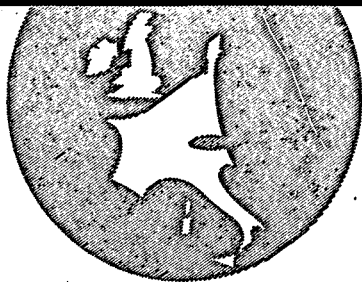
de créer une filiale commune est toutefois refusée à Bayer et Gist pour un projet de conception relativement voisin de celui d'« Anilina ». S'expliquant sur ce refus, la Commission fait valoir que, dans cette espèce, « la filiale commune constituerait un moyen de contrôle en commun de la production et des investissements » (décision du 15 décembre 1975). A lui seul, cet argument ne permet toutefois pas de justifier la différence du traitement auquel la Commission soumet les deux projets (6). On doit constater, en effet, que, dans le cas Bayer-Gist, il était techniquement possible de parvenir aux résultats souhaités (croissance et amélioration des productions) par un moyen beaucoup moins dangereux qu'une filiale commune, en l'espèce, un accord de spécialisation entre les deux partenaires. A l'inverse, dans le cas « Anilina » une spécialisation ne pouvait être envisagée. De plus, il était entendu que malgré la filiale commune les deux sociétés devaient continuer parallèlement à produire de l'Aniline. « Le maintien de l'exemption ne serait pas justifié si la production individuelle d'I.C.I. et de Montedison atteignait un niveau suffisant » (I.C.I.-Montedison, VII^e Rapport sur la politique de la concurrence, p. 140).

Même dans les conditions qui viennent d'être décrites, le contrôle de l'efficacité imputable à l'entreprise commune ne constitue, cependant, que la première étape qui conduit à l'exemption individuelle. En effet, une fois établi, que les avantages économiques, accessibles seulement par l'étroite collaboration recherchée entre les partenaires, l'emportent sur les inconvénients, la Commission s'attache à définir les limites que la filiale commune ne saurait franchir.

II. — Les limites imposées à la filiale commune efficace

Les dangers inhérents à une intime coopération entre firmes importantes ne doivent jamais être sous-estimés, même lorsqu'ils apparaissent indispensables à la réalisation d'avantages économiques substantiels. Le caractère préalable du contrôle confié à la Commission, et organisé par le règlement n° 17, conduit celle-ci à prendre des risques. Encore convient-il que ces paris soient définis avec le plus grand soin et que les associés ne puissent pas abuser impunément de l'incertitude qui affecte l'exécution du projet homologué. Aussi, en vue de

(6) On pouvait également craindre que les coalisés cherchent à étendre leur coopération à d'autres domaines d'activités.



conjuguer le caractère précaire des exemptions individuelles qu'elle prononce et la nécessaire sécurité juridique des intéressés, la Commission poursuit-elle l'application de l'article 85, § 3, en veillant à ce que : a) l'accord ne comporte aucune contrainte superflue ; b) la liberté d'entrée dans la branche soit maintenue ; c) les avantages acquis par la filiale commune soient insuffisamment répartis.

a) L'ABSENCE DE TOUTE CONTRAINTE SUPERFLUE

Au même titre que les autres formes d'entente, la filiale commune ne peut être légitimée qu'en raison des résultats, inaccessibles par le simple jeu de la concurrence entre des entreprises agissant isolément qu'elle permet d'atteindre (Ph. Laurent, la légitimation de l'entente par l'article 85, § 3 du traité de Rome, à paraître à la revue *Dalloz*). Toute contrainte supplémentaire, explicite ou implicite, qui ne contribuerait pas directement ou indirectement à la réalisation de ces effets bénéfiques, doit être systématiquement éliminée.

Ainsi la Commission imposera une modification préalable du contrat notifié ou accordera l'exemption sous réserve de l'adjonction de certaines clauses au contrat initial. Quelque soit la procédure employée ces amendements portent aussi bien sur l'exécution de la convention instituant l'entreprise commune que sur les modalités applicables au moment de sa rupture. Ils tendront, en principe, à atténuer la rigidité de la collaboration initialement prévue par les contractants, sans toutefois porter atteinte à l'efficacité que l'on peut attendre de la réalisation du projet constitué. Quand, par exemple, l'exclusivité attribuée à la filiale commune ne semble pas strictement indispensable, le client devra conserver la faculté de s'adresser soit à celle-ci, soit au partenaires, soit à leurs propres filiales (décision du 23 novembre 1977, GEC-Weir Sodium Circulators, III-3 ; décision du 25 juillet 1977, De Laval-Stork, n° 14) à moins que soit seulement rappelée l'existence de cette clause et donc l'obligation impérieuse de la respecter (décision du 20 janvier 1977, Vacuum Interrupters, n° 23). De même, dans l'hypothèse où la filiale commune joue le rôle de maître-d'œuvre, et que ses associés seront appelés à participer à la réalisation du grand projet envisagé, la Commission s'attache à prévenir « une répartition trop rigide du travail entre les parties » de façon que des « tiers compétents » puissent éventuellement intervenir (décision du 23 novembre 1977, GEC-Weir Sodium Circulators, III-3).

Lorsque, de plus, l'accord de création porte sur l'exploitation ou la fabrication d'une matière première ou d'un produit de base à multiples utilisations, l'expérience montre que l'une des sociétés

fondatrices peut effectivement, avec le temps, chercher à user de ses droits de contrôle sur la filiale commune pour endiguer le développement d'une partenaire concurrente sur les marchés des produits finis que le produit élaboré par la filiale permet de réaliser. Ce risque s'avère d'ailleurs d'autant plus grand, qu'au départ l'une des partenaires est beaucoup plus puissante que l'autre.

Un tel danger explique que, dans certains cas, la Commission n'accorde l'exemption qu'à la seule condition que les mères puissent obtenir, le cas échéant, des quantités plus importantes que ne le prévoit au départ l'accord passé en utilisant l'éventuelle capacité inutilisée de la filiale, ou en augmentant la capacité de production à ses propres frais (accord I.C.I.-Montedison). Dans ce cas d'espèce, la Commission impose même que la filiale ne puisse conclure avec des tiers, aucune vente de produits excédentaires. Cette clause, surprenante à première vue puisqu'elle pourrait être de nature à réduire l'offre du produit, s'explique aisément. Les deux mères sont censées d'une part poursuivre indépendamment le même type de production. Les inciter à produire davantage que leurs propres besoins pourrait être de nature à les inviter implicitement à cesser cette production indépendante et à pérenniser l'accord de coopération. Il est, d'autre part, à craindre que ces deux sociétés mères soient tentées de concerter leurs politiques de vente des productions excédentaires dans la mesure où il est établi que chacune d'elles envisageait d'écouler sur le marché libre une part substantielle de cette production. La même rigueur se manifeste lors de l'examen des modalités selon lesquelles, à l'issue de leur coopération les partenaires retrouvent leur autonomie industrielle (décision du 25 juillet 1977, De Laval-Stork, n° 14).

Ainsi expurgée de tous ses développements inutiles, l'entreprise commune doit, en outre, laisser subsister la liberté d'entrée dans la branche.

b) LE MAINTIEN DE LA LIBERTÉ D'ENTRÉE DANS LA BRANCHE

1) Si elle reconnaît, à l'instar de J. Schumpeter, que le processus de destruction créatrice peut parfois rendre indispensable sur certains marchés, l'existence momentanée de situations d'essence monopolistique, la Commission n'ignore pas les dangers que pourrait constituer le maintien de l'avance ainsi consentie à la filiale commune, vis-à-vis de la caractéristique essentielle de la concurrence de longue période : la liberté d'entrée dans la branche.

La position privilégiée détenue par l'entreprise commune pourrait, en effet, permettre à ses créateurs de dégager rapidement les moyens de finan-

nement nécessaires non seulement à la mise en place d'équipements générateurs d'économies d'échelle mais surtout de barrières à l'entrée difficilement surmontables par d'éventuels concurrents moins puissants. Comme l'a démontré R. Sylos Labini, l'efficacité de telles barrières dépend de la taille du marché par rapport au volume de production de l'entreprise représentative, de la forme de la fonction du coût et de l'élasticité de la demande au niveau du prix de concurrence.

Soient q , l'échelle optimum de production d'une entreprise représentative et c le niveau du coût moyen correspondant. On sait qu'en concurrence, le prix d'équilibre sur le marché $P_c = c$ et que la quantité totale produite $Q_c = f(P_c) = f(c)$. Le nombre d'entreprises susceptibles de produire sans essuyer de pertes sur ce marché : N , est donc égal

au rapport $\frac{Q_c}{q}$. Si N est élevé, le nombre de concurrents potentiels le sera aussi et les entreprises en place ne pourront empêcher efficacement la liberté d'entrée, leur taille étant trop petite par rapport à celle du marché.

A l'inverse, si une valeur faible de N se combine avec une fonction de production individuelle permettant d'importantes économies d'échelle et une faible élasticité de la demande, les producteurs en place ont toute chance d'ériger des barrières efficaces. Sans lier la durée de l'exemption à l'étude de tels paramètres la Commission a toutefois manifesté, à plusieurs reprises, son souci de protéger la concurrence potentielle.

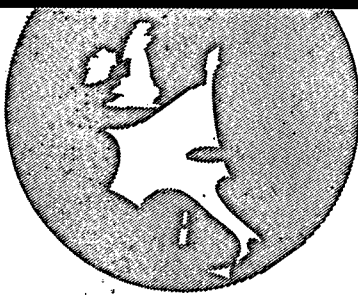
Ainsi, dans l'affaire « Vacuum interruptors », elle remarque que, s'il n'existe pas encore dans les Etats membres de la Communauté de véritable marché des interrupteurs sous-vide, « il faut considérer toutefois que la création de la filiale commune aura pour effet de limiter, au Royaume-Uni, les possibilités de concurrence offertes par des sociétés d'autres Etats membres ». Il aurait été, sans doute, plus facile pour celle-ci « de se créer un marché... si elles n'avaient pas dû être en compétition, non pas avec un seul concurrent, fort au point de vue économique et technique, mais avec deux concurrents plus faibles économiquement et techniquement lorsqu'ils sont pris séparément » (décision du 20 janvier 1977, Vacuum Interruptors, II-17).

Pour éviter que le super-profit dont bénéficient les sociétés mères ne se prolonge au-delà de la période nécessaire à la juste rémunération de l'incertitude qui accompagne toute innovation, la Commission veille très rigoureusement à ce qu'un terme précis soit, dès le départ, fixé à l'accord pour lequel elle accorde une exemption.

— A chaque entreprise commune est, tout d'abord fixée, une échéance déterminée, dans chaque espèce, en fonction de la nature exacte de son activité et de la durée nécessaire à la réalisation des avantages escomptés (décision du 20 janvier 1977, Vacuum Interruptors, n° 22 ; décision du 25 juillet 1977, De Laval-Stork, n° 17 ; décision du 23 novembre 1977, GEC-Weir Sodium Circulators, IV-1 et 2 ; décision du 21 décembre 1977, Soplelem-Vickers, IV-1 et 2).

Pour résoudre le problème difficile consistant à apprécier à partir de quel moment l'exemption dont bénéficie l'entreprise commune pourrait conduire à l'établissement d'une véritable position de monopole, la Commission s'appuie d'abord sur un certain nombre d'éléments de caractère technique tels que la durée d'amortissement des équipements nécessaires à la mise en œuvre de l'innovation. Elle semble, toutefois, prêter également attention à l'intensité de la concurrence existant dans la branche considérée, au moment de la création commune. Toutes choses égales par ailleurs, on peut, en effet, noter que la durée de l'exemption est d'autant plus brève que les sociétés mères vont, grâce à l'accord, posséder une avance importante sur leurs rivales et qu'elles pourraient, compte tenu de l'étroitesse ou de la nouveauté du marché, freiner ultérieurement la liberté d'entrée d'autres entreprises (décision du 20 janvier 1977, Vacuum Interruptors). Au contraire, lorsqu'au départ, existe une concurrence réelle ou potentielle non négligeable, elle semble apparemment tentée d'accorder une durée d'exemption plus longue (décision du 25 juillet 1977, De Laval-Stork ; décision du 23 novembre 1977, GEC-Weir Sodium).

Consciente toutefois de la difficulté que constitue l'appréciation de l'évolution future d'un marché, elle place toujours l'entreprise commune sous une surveillance très stricte pendant toute la durée de son existence et ce, même si les participants à l'accord ne figurent pas parmi les plus grandes firmes intervenant sur le marché (décision du 23 décembre 1971, Henkel-Colgate) ou ne disposent que de « parts de marchés insignifiantes » (décision du 21 décembre 1977, Soplelem-Vickers, III-2). De surcroît, mais plus exceptionnellement, parce qu'il apparaît rigoureusement impossible d'établir des prévisions assez précises, la collaboration devra cesser avant le temps prévu, dès que les objectifs de la filiale commune auront été effectivement atteints (décision du 23 décembre 1977, United Reprocessors, IV-2). Il est d'ailleurs à noter qu'aux termes de l'article 8 du règlement n° 17, la Commission peut toujours révoquer l'exemption accordée « si la situation de fait se modifie à l'égard d'un élément essentiel de la décision initiale » (R. Francheschetti, R. Plaisant, J. Lassier, Droit euro-



péen de la concurrence, p. 259 ; B. Goldman, Droit commercial européen, n° 439).

— A la fin de la période d'exemption, la Commission exige que les anciens associés aient accès à toutes les ressources techniques nécessaires à une poursuite indépendante des activités auxquelles l'innovation peut donc donner naissance (décision du 20 janvier 1977, De Laval-Stork ; décision du 23 décembre 1971, Henkel-Colgate ; décision du 23 novembre 1977, GEC-Weir Sodium). A ce propos, dans les espèces où elle l'estime nécessaire, la Commission précise, enfin, selon quelles modalités les coalisés devront reprendre leur autonomie respective. En raison du nombre et de la complexité des questions à résoudre (D. Lamette, la procédure de séparation des partenaires d'une filiale commune, Gaz-Pal, 5-7 novembre 1978), une période de transition pourra être prévue (décision du 23 novembre 1977, GEC-Weir Sodium, I-3). Malgré l'importance considérable que présente cette dernière phase de la coopération, la Commission semble n'y apporter, pour l'instant du moins, qu'un intérêt limité. Dans une seule affaire cet aspect a donné lieu à des développements substantiels. Parmi les charges imposées aux bénéficiaires de l'exemption considérée figure, en effet, l'obligation qui lui est faite de notifier, en temps utile, leurs ultimes accords relatifs à l'utilisation ultérieure des brevets et du savoir-faire détenus par l'entreprise commune ainsi que, le cas échéant, la répartition du personnel technique qui lui avait été affecté (décision du 25 juillet 1977, De Laval-Stork, n° 14, 15 et 16).

La Commission n'intervient, donc, pas seulement au moment de la promotion de l'innovation mais entend veiller, également, à sa diffusion. En effet, dans la phase de création d'un nouveau produit ou d'une nouvelle technique, les consommateurs ne bénéficient que partiellement des innovations réalisées puisque les producteurs auront la possibilité de vendre à des prix plus élevés que le coût normal de production. Lorsque les innovations ont été menées à bien et que les entreprises ont pu obtenir la rémunération qu'elles peuvent légitimement attendre du risque qu'elles ont accepté de prendre, les consommateurs doivent finalement en devenir les principaux bénéficiaires.

La diffusion du progrès technique doit alors permettre à un certain nombre d'entreprises d'offrir aux acheteurs un produit ou une technique maintenant banalisée. Pour pouvoir se créer une clientèle chaque producteur devra donc l'emporter sur ses rivaux par de meilleures conditions de prix ou de ventes. La faculté offerte aux sociétés mères de pouvoir, à terme, bénéficier de l'intégralité du progrès technique réalisé dans le cadre de la filiale commune répond donc à un tel objectif.

c) LA RÉPARTITION SUFFISANTE DES AVANTAGES OBTENUS

Elle est relativement évidente lorsque, malgré la présence de l'entreprise commune, une vive tension concurrentielle est maintenue dans le marché. C'est le cas, par exemple, lorsque les associés ne figurent pas parmi les firmes les plus importantes (décision du 21 décembre 1977, Sapelem-Vickers, III-4 et 5). Le pouvoir de négociation (ou les effets possibles du « Countervailing power » chers à J. K. Galbraith) dont disposent éventuellement les utilisateurs du produit en cause peut également contribuer à une équitable répartition de ces avantages (Ibid, III-4 ; décision du 23 décembre 1977, GEC-Weir Sodium, III-4 ; décision du 25 juillet 1977, De Laval-Stork, n° 11).

Jamais, cependant, la Commission ne relâche sa vigilance et ce, en particulier lorsque les projets de collaboration ont pour but de promouvoir une innovation. Si, dans de telles affaires, la diffusion des résultats bénéfiques peut être présumée de façon raisonnable, il ne faut pas oublier que la position momentanée de monopole dont bénéficie parfois l'entreprise commune ainsi que la nécessité pour elle de couvrir le risque de son projet pourraient l'amener à accaparer une trop grande partie des avantages obtenus, en particulier lorsqu'ils portent sur les coûts de production.

Ceci dit, la réduction des prix ne représente pas toujours le seul avantage que l'on peut attendre de l'innovation. La Cour de Justice, elle-même, admet d'ailleurs que « pour importante qu'elle soit — de sorte qu'elle ne peut jamais être éliminée — la concurrence par les prix ne constitue (...) pas la seule forme efficace de concurrence, ni celle à laquelle une priorité absolue doit être accordée en toute circonstance » (arrêt CJCE, 25 octobre 1977, Métro-Saba ; VII^e Rapport sur la politique de concurrence, n° 59). Cette idée avait déjà été formulée dans la décision Henkel-Colgate (23 décembre 1971). Le projet soumis à la Commission portait sur la création d'une filiale commune chargée de mener des recherches en vue d'améliorer la qualité des détergents. Or, sur le marché, la publicité coûteuse et intense ne mettait pas les consommateurs en mesure de distinguer les éventuelles différences de qualités entre les produits offerts. Sans exclure une éventuelle diminution des prix, la Commission autorise ce projet dans l'espoir qu'il serait de nature à développer la concurrence sur les caractéristiques propres à chacun des produits proposés aux consommateurs. Il n'en demeure pas moins que, même dans les hypothèses apparemment les plus favorables, par des charges appropriées, la Commission organisera un contrôle de façon que la coopération autorisée ne se réalise pas au seul bénéfice des coalisés.

CRITERES POUR UNE POLITIQUE INDUSTRIELLE EUROPÉENNE (*)

Giulio QUERINI

Professeur à l'Université de Rome,
Conseiller au Comité économique et social
de la C.E.E.

1. - Introduction : Vers une nouvelle stratégie de la croissance

Au moment où l'Europe semble redécouvrir le rôle « social », outre que « économique » du « marché », il peut sembler inopportun et velléitaire d'insister sur la nécessité d'une « politique » — qu'elle soit neuve ou traditionnelle — dans le domaine industriel. Pourtant, définie correctement, la politique industrielle n'est pas, en fait, en opposition à l'économie de marché : au contraire, la politique industrielle a, entre autres, le rôle de permettre au marché d'être à même de percevoir les signaux provenant de divers opérateurs économiques, en réactivant les canaux de communications que de mauvaises interventions, dans le passé, auraient pu avoir interrompus.

Toutefois, quand on affirme la validité du rôle du marché, il y a quand même une équivoque à éviter : retenir que ce soit inévitable, dans la logique du marché, de considérer la « croissance » comme l'objectif unique du fonctionnement du système économique.

Ce n'est pas ici qu'on pourrait faire un examen approfondi des différentes critiques du concept traditionnel de « croissance », définie comme le processus d'augmentation du P.N.B., c'est-à-dire des biens et des services produits par un système économique donné.

A cet égard, il convient toutefois d'apporter trois précisions :

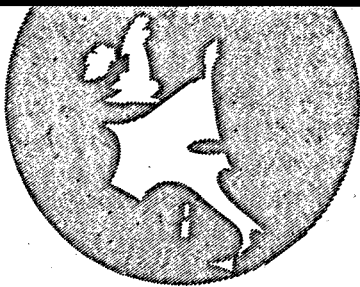
a) il ne fait pas de doute que cette croissance, là où elle s'est réalisée, a eu en général un effet positif sur le niveau de vie de larges couches de la population. Toutefois, on ne peut ignorer le fait qu'au cours de ces dernières années on a, de plusieurs côtés, exposé la nécessité d'intégrer — lors de l'évaluation du bien-être de la population d'un pays — ce critère avec des indices qui, d'une façon ou d'une autre, tiendraient compte de l'évolution de la « qualité de la vie » ;

b) la croissance économique rapide qui a caractérisé la première décennie du processus d'intégration européenne a connu — à l'échelle mondiale — un ralentissement notable au cours des dernières années (1). Ce ralentissement doit être imputé non

(*) Cet article est un des résultats d'une recherche en cours à l'Université de Rome, réalisée avec la contribution financière du C.N.R.

Je remercie les Professeurs L. CASELLI et G. MARTINENGO pour leurs suggestions. La responsabilité d'erreurs éventuelles doit être attribuée à moi seulement.

(1) C.E.E. - Rapport sur certains aspects structurels de la croissance : Doc. COM (78) 255 final. Ce document, qui donne un aperçu des problèmes qui se posent à l'industrie européenne, fait actuellement l'objet d'un avis d'initiative du Comité Economique et Social de la C.E.E. En tant que Rapporteur de la Section « Industrie » qui s'occupe de ces problèmes, je tiens à remercier d'ores et déjà les Conseillers qui ont participé aux travaux préparatoires.



pas à des « accidents » purement conjoncturels, comme c'était le cas pour les crises antérieures, mais à des causes structurelles. L'analyse de ces causes structurelles constitue la condition préalable d'une politique économique rationnelle visant à les surmonter ;

c) il semble que les principales causes qui sont à l'origine de l'actuel ralentissement de la croissance — causes apparues de façon évidente surtout dans les pays industrialisés — peuvent être regroupées en deux catégories :

a) apparition de nouvelles contraintes dans les secteurs de l'énergie et de l'environnement, rendant impossible la croissance selon la stratégie utilisée dans le passé ;

b) apparition de nouvelles contraintes de caractère social, découlant du fait que l'élévation du niveau des revenus et du niveau d'éducation ont donné naissance, dans de larges couches de la population, à des attentes croissantes de « libération » et de créativité. Ces exigences de libération et de créativité concernent aussi bien la gestion du temps de travail que les critères mêmes d'utilisation des capacités professionnelles dans l'organisation des activités de production.

La prise de conscience du rôle concret que joue désormais l'ensemble de ces contraintes fait que le problème de la « qualité » de la croissance ne peut plus être considéré comme purement collatéral et additionnel par rapport à sa dimension quantitative. En d'autres termes, il n'existe pas de conflit entre le respect des contraintes ayant trait à l'environnement et au domaine social d'une part, et l'objectif de la croissance économique d'autre part. Il est certain, au contraire, qu'une politique économique plus attentive au respect des nouvelles contraintes relatives à l'environnement et aux nouvelles exigences sociales est nécessaire afin de préserver, pour les générations futures, un potentiel intact de ressources naturelles et humaines leur permettant de réaliser une croissance ultérieure.

Par ailleurs, il est désormais évident que la rareté des ressources naturelles et énergétiques, le degré de pollution industrielle et urbaine, le refus de certains types de travail et de certaines façons d'organiser le travail constituent des problèmes qui ne peuvent pas être résolus spontanément par une croissance économique de l'ancien type.

En ce qui concerne particulièrement la tendance préoccupante à l'augmentation de l'absentéisme et à la diminution de la productivité des travailleurs — tendance que l'on rencontre dans beaucoup de pays industrialisés — il s'agit là d'un phénomène qu'il convient d'analyser avec beaucoup de prudence. Il serait faux de croire que ceci découle surtout de positions idéologiques ou politiques préconçues.

Il apparaît beaucoup plus raisonnable de mettre en relation le taux d'absentéisme avec une érosion croissante de l'intégrité physique et intellectuelle du travailleur, ainsi qu'avec la carence d'infrastructures sociales (transports publics, crèches, habitations confortables, etc.) (2).

Cependant, à cette crise de l'ancien modèle de production fait pendant la crise — moins évidente, mais probablement appelée à s'accroître — des anciens modèles de consommation, qui tendent à privilégier la satisfaction des besoins individuels privés aux dépens des besoins collectifs souvent plus essentiels. En d'autres termes, on voit apparaître l'exigence d'un système économique plus sobre, dans lequel l'esprit de compétition entre les individus — impossible à supprimer — se dirige vers des objectifs autres que l'acquisition et l'ostentation de biens de consommation sans cesse plus raffinés et plus coûteux dans le contexte d'une pénurie de ressources.

Mais à ce sujet on ne peut ignorer le problème complexe d'établir des critères « sociaux » d'évaluation des besoins des personnes qui n'ont ni voix, ni force, — c'est-à-dire ceux qui n'ont pas de pouvoir d'achat — pour se présenter directement sur le marché : les mineurs, les personnes âgées, les marginaux, etc. Il n'est évidemment pas possible d'y apporter une réponse ici. Toutefois, deux points semblent clairs : le premier est qu'il convient de prêter attention à ces besoins, surtout compte tenu que ceux-ci sont d'autant plus forts que le sujet est moins capable de les exprimer ; le second est qu'il faut limiter le trop plein de l'assistance publique, anonyme et coûteuse. En d'autres termes, « il y a le risque que l'on arrive à la professionnalisation massive de l'assistance sociale, c'est-à-dire à la *production industrielle* de psychologues, conseillers, psychiatres, maîtres d'école pour retardés, éducateurs, alors qu'il est évident que le pays le plus heureux n'est pas celui qui dispose du plus grand nombre de ces spécialistes, mais plutôt celui qui peut mieux que les autres s'en passer » (3).

Une nouvelle stratégie de la croissance apparaît donc nécessaire afin d'accroître le degré de rationalité global du système, tant du point de vue des structures de la demande que du point de vue de la capacité d'utilisation des ressources qui ont tendance à devenir relativement plus abondantes.

(2) Sur les causes de l'absentéisme — et sur les mesures aptes à éliminer les situations qui objectivement le favorisent. Voir : F. CAFFÈ : « *Condizioni di lavoro e assenteismo* ». Sinistra, Aprile 1979, pp. 31-43.

2. - La stratégie de la croissance : éléments de caractère général

2.1. CROISSANCE ET MARCHÉ COMMUN

Maintenir entre les entreprises un niveau élevé de concurrence — et donc de compétitivité — constitue un des objectifs de la politique communautaire dans le secteur industriel.

L'hypothèse de base-implicite dans le Traité de Rome, mais d'ailleurs rarement réalisée — est qu'à l'intérieur du marché communautaire, les coûts d'adaptation aux variations structurelles que doivent supporter les pays et les entreprises plus faibles soient prises en charge par la politique sociale et régionale. Ces préoccupations extra-économiques résolues, « il doit être possible — durant le processus d'intégration — de maintenir l'efficacité de notre système économique décentralisé et fondé sur l'esprit d'entreprise, le goût du risque, la mobilité des ressources et la créativité » (4).

En d'autres termes, le système de concurrence doit être considéré dans l'esprit du Traité, comme la garantie indispensable pour sauvegarder le pluralisme économique et pour éviter donc les abus inévitables des monopoles publics et privés.

Les expériences récentes de la politique de la concurrence, au niveau tant communautaire que national (5), indiquent que pour lutter contre la tendance à la concentration industrielle un instrument particulièrement efficace est la disponibilité d'informations amples et détaillées — dans la mesure du possible standardisées et comparables au niveau communautaire — sur la situation du marché et sur les stratégies des entreprises dans les divers secteurs (6).

La disponibilité de ce type d'informations peut avoir un effet positif dans trois directions :

(3) A.C. MORO : « *Le ragioni dell'assistenza* ». Appunti, Maggio 1979, p. 17.

(4) A. JACQUEMIN : « *Una politica industriale per l'Europa ?* », *Rivista di Economia e Politica Industriale*, Aprile 1978, p. 46.

(5) R. LINDA : « *Particolari indici di misura della concentrazione e funzionamento della concorrenza oligopolistica* », in « *La concentrazione industriale* » (a cura di G. QUERINI), F. ANGELI, 1979, pp. 43-97. Voir aussi : A. JACQUEMIN, H. DE JONG : « *European Industrial Organisation* », McMillan, 1977, surtout chap. 2-4-5.

(6) K. GEORGE, T. WARD : « *The Structure of Industry in the EEC* », Cambridge University Press, 1975. R. TOULEMON, S. FLORY : « *Une politique industrielle pour l'Europe* », Presses Universitaires de France, 1974, chap. VII.

a) la transparence du marché permet une élaboration plus efficace des stratégies au niveau de chaque entreprise, d'une part en évitant la répétition d'initiatives semblables — et donc le risque de déterminer un excès de capacité productive — et d'autre part en favorisant la coordination horizontale et verticale parmi les différentes initiatives industrielles ;

b) la politique économique, et en particulier la politique industrielle, est facilitée par la disponibilité d'un cadre de référence fiable sur les initiatives privées — mises en œuvre ou prévues — qui doivent être orientées et aidées ;

c) la concertation entre les partenaires sociaux — et la recherche du consensus social sur les mesures concrètes à prendre — en résulte facilitée. Dès que toutes les parties sociales intéressées ont un degré suffisant de connaissance soit de la situation industrielle générale comme de celle des différents secteurs, il semble possible d'atteindre plus facilement un double objectif. Tout d'abord, faciliter l'entrée de nouvelles industries dans les secteurs en expansion ; deuxièmement, rendre économiquement — et surtout socialement — moins lente et coûteuse la sortie du marché des entreprises qui ont cessé d'être compétitives.

Dans le cadre de la politique de la concurrence et de ses effets sur la structure industrielle, le problème du marché des capitaux revêt un intérêt particulier. Il faut noter avant tout que dans ce domaine — contrairement à beaucoup d'autres — les initiatives des services compétents de la Commission ont été rarement actifs, que ce soit pour la réalisation d'études comme pour des interventions directes.

Il faut vigoureusement souligner que l'exigence d'une rationalisation progressive des marchés financiers est fortement ressentie surtout par les P.M.E. qui, bien plus que les grandes entreprises, rencontrent de graves difficultés pour se procurer des moyens financiers. Cette rationalisation — facilitée aujourd'hui par la relative stabilité monétaire suivie à l'entrée en vigueur du S.M.E. — aurait surtout un objectif : contribuer à la réduction de marges très élevées de certains opérateurs financiers, marges qui — résultant de « positions dominantes » — constituent des rentes parasites plutôt que de vrais profits.

2.2. CROISSANCE ET DEVELOPPEMENT REGIONAL

2.2.1. Orientation des Investissements dans le cadre de la politique régionale

L'objectif spécifique de la politique régionale dans la phase actuelle de l'intégration communautaire est de lutter contre la tendance à la concentration



aussi bien du pouvoir de décision que des structures de production.

La tentative de compenser la raréfaction des investissements productifs par des transferts sociaux — c'est-à-dire par une politique purement d'assistance en faveur des régions bénéficiaires — n'est plus politiquement acceptable, ni techniquement réalisable. D'autre part, on doit désormais considérer comme une faillite les stratégies visant au déplacement des industries — principalement les grandes — vers les régions marginales.

L'unique solution viable apparaît pourtant, celle — appuyée par les résultats d'une enquête récente du M.I.T. — de faciliter l'installation, dans les régions marginales, d'initiatives industrielles nouvelles (7). C'est surtout sur ce type d'entreprises que l'on peut compter — comme le démontre d'ailleurs l'expérience réalisée aux Etats-Unis — pour atteindre une plus grande création de nouveaux emplois.

D'autre part, on arrive aux mêmes conclusions sur la base des expériences de la politique régionale de la C.E.E. : en effet le peu de succès obtenu par la création de « pôles de développement » permet de conclure qu'à l'avenir il convient d'éviter le danger d'un gigantisme industriel et urbain stérile (8). La stratégie alternative devrait s'appuyer sur trois éléments :

- a) petits centres d'habitation,
- b) petites unités de production et de services publics et privés,
- c) grands réseaux de communication.

Dans ce sens, la politique de relocalisation des activités de production doit d'une part viser au transfert d'entreprises aptes à utiliser les facteurs de production potentiellement disponible sur le territoire, et, d'autre part, chercher à diversifier et à coordonner les diverses initiatives spontanées. La coordination intersectorielle devrait notamment contribuer à sauvegarder les valeurs culturelles et environnementales locales (artisanat, tourisme, agro-industrie), en évitant un alignement sur les valeurs d'une culture industrielle importée.

2.2.2. Rôle des marchés publics

Les pays relativement les plus industrialisés de la C.E.E. seront d'autant plus intéressés — et donc plus actifs et efficaces — à apporter leur contribution à une décentralisation des activités de production qu'une libéralisation effective de l'accès aux marchés publics leur permettra de participer avantageusement à la réalisation des initiatives respectives.

(7) D. BIRCH : « *The Job Generation Process* », Cambridge, Mass., 1979.

(8) C.E.E. : « *Un projet pour l'Europe* », Bruxelles, 1977, p. 20.

L'intervention des entreprises extérieures à la région devrait constituer l'occasion non pas d'un conflit, mais d'une collaboration avec la réalité productive locale, en particulier avec les petites entreprises et coopératives existant sur place. En d'autres termes, le fait qu'une entreprise étrangère remporte un marché public devrait constituer, pour les chefs d'entreprises de la région, un stimulant à la modernisation des techniques de production et d'organisation, ainsi qu'une occasion de formation professionnelle autrement que par le transfert de la main-d'œuvre à l'étranger.

2.3. CROISSANCE, INNOVATION ET PLEINE UTILISATION DES FACTEURS DE PRODUCTION

2.3.1. L'innovation technologique

L'innovation dans le secteur des techniques de production a un rôle fondamental à jouer dans l'adaptation de la structure des entreprises à l'évolution de la demande intérieure d'une part et, d'autre part, à la disponibilité variable de facteurs de production à la recherche d'un emploi.

Dans ce sens, les contraintes croissantes auxquelles le producteur doit faire face (pénurie énergétique, rigidité du facteur travail, etc.) constituent autant de *défis* qui appellent une réponse en termes de créativité de la part des chefs d'entreprise. Il serait par contre absolument négatif, pour la croissance future, que s'affirme la tendance actuelle consistant à se décharger du poids de ces contraintes sur le secteur public — c'est-à-dire sur l'ensemble de la collectivité — par la demande d'incitation et de subventions.

Une stratégie de croissance industrielle basée sur l'innovation technologique doit également éviter le danger du gigantisme et de la bureaucratisation de la structure de production. A cet égard, le développement de l'informatique et des autres techniques modernes d'organisation industrielle joue un rôle essentiel. Ces techniques permettent en effet une valorisation du rôle des P.M.E., qui peuvent ainsi réaliser une combinaison optimale de deux éléments : d'une part, l'avantage caractéristique des petites unités de production, à savoir une grande facilité d'adaptation au marché, et de l'autre — grâce à un « réseau de services » — l'avantage traditionnellement réservé aux grandes entreprises, à savoir les « économies d'échelle ».

2.3.2. L'innovation commerciale ou « du produit »

L'innovation « du produit » a exercé dans le passé une action de stimulation de la croissance de certains secteurs industriels. Toutefois — indépendamment du jugement socialement négatif que déclenche dans certains cas une telle orientation

en raison de la manipulation des consommateurs — cette stratégie apparaît de moins en moins applicable dans l'avenir, aussi bien du fait de la pénurie croissante de certaines ressources qui rend inadmissible le gaspillage lié à ce type d'innovation, qu'en raison de l'attitude toujours plus critique des organisations de consommateurs. C'est pourquoi — pour jouer un rôle positif sur la croissance industrielle — l'innovation du produit devra s'orienter de plus en plus vers la satisfaction de besoins tout à fait nouveaux, liés à de nouvelles exigences de « qualité de la vie » (médecine préventive, culture communautaire, loisirs, protection des eaux et de l'habitat, technologies bio-médicales, remplacement des produits nocifs pour la santé), et de moins en moins vers des façons seulement apparemment nouvelles de satisfaire des besoins de type ancien (innovation de l'image commerciale) (9).

2.3.3. Rôle des petites unités de production

La créativité qui est à la base de l'innovation — surtout de l'innovation technologique — trouve en grande partie son origine dans les petites entreprises et chez les inventeurs individuels (10). Toutefois, pour pouvoir être mise en œuvre dans le cadre d'initiatives productives, cette créativité a souvent besoin d'une intervention publique. La nécessité de cette intervention découle en partie des caractéristiques structurelles même des P.M.E., mais, et peut-être dans une plus large mesure encore, également du fait que la politique économique sous d'autres aspects (crédit, infrastructures, marchés publics, etc.) crée des distorsions qui pénalisent les P.M.E. et qui, par conséquent, doivent être compensées par des interventions spécifiques en faveur de ces dernières.

En ce qui concerne en particulier les politiques de stimulation de l'innovation des P.M.E., il est désormais admis dans tous les pays industrialisés qu'il appartient à l'intervention publique de contribuer à assurer la formation de chercheurs et de chefs d'entreprise-novateurs, de stimuler la recherche (et en particulier la recherche fondamentale) au moyen de financements directs et de marchés publics, et de promouvoir la collaboration entre les grandes entreprises et les P.M.E. en ce qui concerne la diffusion de l'innovation dans tout l'appareil de production privé et public. Du point de vue institutionnel, la réglementation publique de ces interventions doit assurer au chef d'entreprise-novateur un cadre de référence stable qui minimise

les risques qui ne sont pas directement liés au marché.

Lié au problème de la stimulation d'un nouveau type de créativité et de gestion d'entreprise, on trouve le problème de la mobilité du travail. Les deux problèmes sont liés dans la mesure où un contexte de production caractérisé par une initiative privée vigoureuse et créatrice accroît des occasions de transfert de la main-d'œuvre d'un secteur à l'autre et d'une région à l'autre. Cette mobilité, dans la mesure où elle est orientée non pas vers des formes de stagnation improductive (chômage et sous-emploi), mais vers des activités productives nouvelles et efficaces, présente des connotations sociales hautement positives (meilleure qualification des travailleurs, recyclage en vue de qualifications plus élevées) et doit par conséquent être encouragée par des mesures de politique industrielle.

Toutefois — étant donné les habitudes et les intérêts du travailleur pris individuellement — la mobilité vers un nouveau lieu de travail et vers un type d'activité productive différente peut comporter un coût important. L'ensemble de ces coûts, lorsque la mobilité apparaît sur une grande échelle, à la suite par exemple d'un processus de restructuration industrielle vaste et prolongé, peut devenir un problème social grave. Il importe de souligner que les interventions qui tendent à compenser ces coûts, et donc à les rendre socialement acceptables, doivent de plus en plus faire l'objet d'interventions au niveau communautaire. C'est là le moyen de coordonner la politique sociale — qui redistribue les coûts de la restructuration entre les classes sociales — avec la politique régionale, qui vise à déterminer un déplacement des ressources des régions les plus riches vers les régions moins développées. D'ailleurs ce n'est pas un hasard que ces dernières soient celles où les coûts sociaux de ce processus de transformation industrielle sont les plus élevés.

2.4. CROISSANCE ET DEMANDE EXTERIEURES

2.4.1. La demande des pays en voie de développement

La demande provenant des pays en voie de développement peut constituer un élément moteur important pour la croissance industrielle de la C.E.E. Toutefois, de ce point de vue également, il n'est pas possible de procéder à une extrapolation pure et simple du passé. On peut en effet présumer qu'il deviendra sans cesse plus difficile d'exporter essentiellement des biens de consommation traditionnels : cela soit en raison de l'expansion progressive des capacités de production de ces pays, soit parce qu'il est à prévoir — et à espérer — que ces pays verront prédominer chez eux des modèles

(9) J. BOSWELL : « *Social and Business Enterprises* », Allen-Unwin, 1976. S. LOMBARDINI : « *Monopolio e concorrenza nella politica economica* », F. Angeli, 1973.

(10) F. MIDGLEY : « *Innovation and New Product Marketing* », Croom Helm, 1977.



de consommation différents de ceux qui se sont affirmés dans les pays occidentaux.

C'est pourquoi l'industrie européenne devra s'orienter de plus en plus vers un nouveau type de relations commerciales avec ces pays, en intensifiant notamment les exportations de systèmes de production intégrés, ainsi que des technologies et du « know-how » relatifs à ces systèmes. C'est là la façon concrète de respecter la détermination, maintes fois exprimée par les pays en voie de développement, de se doter d'une base de production intégrée verticalement, ne dépendant pas de celle des pays industrialisés, sur la base de besoins et de technologies qu'eux-mêmes estiment prioritaires.

Les politiques d'association et d'aide de la C.E.E. doivent viser à favoriser ce processus, en contribuant à fournir aux gouvernements et aux entreprises des pays en voie de développement les compétences techniques et le pouvoir d'achat nécessaires pour la réalisation de cette stratégie. L'objectif à long terme de ce type de coopération entre C.E.E. et pays en voie de développement doit être double : d'une part établir les conditions d'une expansion progressive des échanges mondiaux, de façon que chaque pays puisse contribuer au bien-être général de la façon la plus rationnelle sur la base de sa vocation productive propre ; d'autre part assurer à chaque pays — ou groupe de pays — un degré d'autonomie économique le préservant d'une vulnérabilité excessive aux brusques variations des équilibres internationaux.

2.4.2. La demande des pays industrialisés

En ce qui concerne les rapports économiques avec les autres pays industrialisés, il est indiscutable que la compétitivité internationale — c'est-à-dire un rapport favorable entre les coûts de production — constitue une obligation qui doit être respectée. Toutefois, l'adaptation à cette obligation ne peut constituer le prétexte d'un retour à des équilibres productifs définitivement dépassés — parce que basés sur des coûts peu élevés de la main-d'œuvre et de l'énergie — mais doit au contraire inciter à un effort continu de recherche de technologies nouvelles. De telles technologies ne devraient d'ailleurs pas être choisies sur la base de critères d'efficacité abstraits, mais devraient plutôt être adaptées aussi bien à la disponibilité des facteurs de production à l'intérieur de la C.E.E. qu'aux exigences résultant de l'évolution de la demande dans les pays tiers.

Il convient de prendre en considération le fait que les nouvelles technologies concernent non seulement la production au sens étroit du terme, mais également la création et la gestion d'entreprises, l'organisation du travail et la mise sur le marché,

qui ne doivent pas être considérés uniquement sous l'angle de l'efficacité technologique, mais également en rapport avec le contexte social dans lequel ils doivent être mis en œuvre.

2.4.3. Garanties pour les investissements à l'étranger

De plusieurs côtés on attire l'attention sur la nécessité d'encourager et de protéger les investissements effectués à l'étranger par des entreprises de la C.E.E., et notamment ceux concernant le secteur des ressources minérales et énergétiques des pays en voie de développement. En effet, le degré de dépendance de la C.E.E. pour son approvisionnement en matières premières industrielles a été évalué de manière globale à 75 % (contre 15 % pour les USA). Pour 8 minerais essentiels (cobalt, chrome, cuivre, nickel, étain, tungstène, phosphates, manganèse) cette dépendance est presque de 100 %. D'autre part plusieurs PVD sont fort dépendants de l'exportation d'un seul de ces produits miniers : donc eux aussi sont très vulnérables vis-à-vis des investissements dans ce secteur (monoculture).

A cet égard, il faut souligner que de tels investissements trouvent leur garantie la plus sûre dans le respect de l'autonomie politique et des exigences économiques réelles des pays en voie de développement dans lesquels ils doivent être effectués.

Un aspect important du problème est donc la façon dont la C.E.E. estime devoir surveiller les stratégies des entreprises multinationales originaires de la C.E.E., ou opérant dans la C.E.E., en veillant à ce qu'elles ne commettent pas d'excès, et en favorisant l'application des normes de bonne conduite et d'autodiscipline promues par diverses organisations internationales (11).

En ce qui concerne en particulier la garantie relative aux risques non commerciaux auxquels s'exposent les entreprises investissant dans les secteurs des ressources minérales et énergétiques des pays en voie de développement, il semble que l'on puisse avancer la proposition suivante : de telles garanties devraient être accordées dans la mesure où l'investissement a fait l'objet d'une concertation préalable entre l'entreprise qui a l'intention de l'effectuer et les autorités — nationales ou communautaires — qui doivent le garantir. Une telle concertation devrait garantir que l'investissement correspond effectivement à l'intérêt à long terme de toutes les parties en cause et donc — outre à l'intérêt de l'entreprise — à l'intérêt de l'Etat national, de la C.E.E. et du pays en voie de développement qui doit accueillir l'initiative.

(11) P. STREETEN : « *Bargaining with Multinationals* », World Development, 1976.

3. - La stratégie de la croissance : éléments sectoriels

3.1. CRITERES DE DETERMINATION DES PRIORITES SECTORIELLES

Sur la base des considérations exposées jusqu'à présent, une stratégie de la croissance doit — aussi bien au niveau des Etats qu'au niveau communautaire — être conçue en fonction d'une série d'objectifs et de contraintes étroitement liés les uns aux autres :

- répondre de façon créative aux changements intervenus en matière de disponibilité quantitative et qualitative des ressources et des facteurs de production, et notamment de la main-d'œuvre — dans ses divers niveaux professionnels — et de l'énergie ;
- garantir un haut niveau d'autonomie et d'indépendance scientifique et technologique permettant le contrôle des facteurs mêmes de la croissance ;
- améliorer les niveaux de compétitivité internationale et parvenir à une meilleure répartition dans le cadre de la division internationale du travail ;
- répondre aux tendances de l'évolution de la demande, aussi bien intérieure qu'internationale, en se référant notamment aux attentes des classes sociales, des régions et des pays les plus défavorisés.

La détermination des secteurs devant être privilégiés pour la poursuite de ces objectifs ne découle pas nécessairement de la distribution entre secteurs de pointe et secteurs traditionnels. Il est en effet connu que l'on trouve dans tous les secteurs des sous-secteurs avancés et des sous-secteurs traditionnels. Toutefois on ne peut ignorer, sur base de l'expérience du passé récent, que les mutations sectorielles, et en particulier le développement rapide de certains secteurs, ont contribué à assurer une croissance relativement régulière et équilibrée. En effet « les secteurs à forte croissance ont non seulement exercé un effet d'entraînement sur l'ensemble de l'économie, mais ont assuré pour une large part l'équilibre des échanges extérieurs, la modération de l'inflation et la création d'emplois » (12).

Pour l'avenir, il faudra tenir compte — dans l'individualisation de ces secteurs — que la caracté-

ristique la plus importante est leur capacité à associer d'autres activités, aussi bien en amont qu'en aval : en d'autres termes la qualité des interdépendances existant d'une part entre les diverses activités de production et de services (par exemple l'installation d'usines, les productions mécaniques et électriques, l'équipement électronique, etc.), et d'autre part entre les diverses phases (recherche, établissement de projets, construction, montage et commercialisation) selon une logique qui tend de plus en plus à prendre la forme de systèmes ou de cycles. En outre, le choix des secteurs prioritaires ne doit pas être en contradiction avec les caractéristiques institutionnelles et les instruments d'intervention de la C.E.E. : en particulier, ce choix doit garantir la possibilité d'une meilleure coordination entre les politiques communautaires (concurrence, énergie, agriculture, etc.) et les instruments d'intervention (Fonds Régional et Social, FEOGA, B.E.I., etc.).

3.2. ELECTRONIQUE-INFORMATIQUE

L'ensemble électronique-informatique répond pleinement aux critères et aux contraintes indiqués ci-dessus. Ce secteur — qui a des interactions avec toutes les activités principales d'un système de production moderne — contribue à modifier profondément l'organisation de la production à la fois des entreprises privées et de l'administration publique, en diminuant les coûts et en permettant, par conséquent, d'accroître la compétitivité globale.

Les langages de programmation en temps réel sont importants pour des applications comme le contrôle des processus industriels, des transports et des télécommunications. Ceux-ci deviendront de plus en plus importants à mesure qu'augmentera la diffusion des mini-calculateurs. Etant donné que de telles applications supposent une communication directe entre le calculateur et le monde extérieur, il faudra un effort de recherche — coordonné au niveau communautaire — pour parvenir à une solution de ce problème qui est loin d'être résolu, même à l'échelon national.

Il faut souligner dans ce contexte que cela est d'autant plus important que ce secteur de l'industrie européenne dépend, sous de nombreux aspects, des Etats-Unis et du Japon, notamment dans le secteur des composants et des produits de pointe.

Un autre aspect positif de ce secteur est le fait que l'adoption de technologies basées sur l'informatique permet la réduction de l'échelle dimensionnelle des entreprises et, par conséquent, une décentralisation des unités de décision et de production.

(12) C.E.E. : « Les mutations sectorielles des économies européennes de 1960 à la récession », Bruxelles, 1978, p. 126.



3.3. MOYENS DE TRANSPORTS

La politique industrielle communautaire devrait favoriser et promouvoir une vision intégrée des problèmes des transports, en particulier leur coordination horizontale (transport « international », ou harmonisation entre les divers modes de transport) et leur coordination verticale (entre industries productrices des divers moyens de transport). Un objectif ultérieur est la détermination des moyens et systèmes de transport permettant une réduction de la consommation d'énergie et des indices de pollution.

En ce qui concerne en particulier l'industrie aéronautique, il convient d'approuver l'objectif — présenté dans le document de la Commission déjà cité — d'une réduction progressive du marché militaire en faveur des applications civiles (13). Dans le même temps, on peut être d'accord sur la nécessité d'une concentration et d'une intégration entre les industries européennes, d'un rapport étroit entre ces dernières et les compagnies de navigation aérienne, d'une harmonisation des efforts de recherche, et de la standardisation de certaines productions de base.

Il faut toutefois souligner que les problèmes de l'industrie aéronautique ne doivent pas être considérés sous l'aspect pur et simple de la production d'avions, mais doivent être envisagés dans le cadre plus vaste d'une politique intégrée des transports. La mobilité accrue des personnes et des marchandises sur les courtes et longues distances, la nécessité de l'intégration régionale, l'intensification des rapports avec les pays en voie de développement, l'organisation d'un réseau pour la diffusion de la croissance impliquent une révolution dans le domaine des transports et, en même temps, représentent une demande importante pour l'industrie productrice de moyens de transport en général, surtout publics, ainsi que pour l'industrie productrice de systèmes de régulation des transports (informatique et électronique).

3.4. ENERGIE ET MATIERES PREMIERES

La relance de la croissance économique implique la recherche de nouvelles ressources de base, notamment dans le secteur énergétique. La sécurité des approvisionnements en énergie intéresse toutes les activités de production et constitue, par conséquent, l'occasion de reconsidérer les modalités de production et de consommation : en d'autres termes elle peut constituer un défi auquel il serait nécessaire de réagir par une « nouvelle révolution industrielle ».

(13) C.E.E. : « Rapport sur certains aspects structurels de la croissance. Doc. COM (78) 255 final, p. 22.

La restructuration de l'appareil de production européen doit amener des choix non seulement compatibles avec les problèmes posés par la crise énergétique, mais ayant aussi pour objet direct la solution de ces problèmes. Les possibilités de succès d'une telle stratégie seront d'autant plus fortes que l'approche sera intégrée et unitaire, c'est-à-dire capable d'allier économies d'énergie, production d'énergie non-conventionnelle, recherche et développement de sources alternatives et renouvelables.

Des perspectives intéressantes pour de nouvelles initiatives, en ce qui concerne la production, se dessinent dans les secteurs des matériaux isolants, de la conservation et du transport de l'énergie ainsi que de la récupération et du recyclage des matériaux.

Pour ce qui concerne la coopération à l'échelle internationale, un effort de recherche particulier devrait être fait dans le domaine des vecteurs énergétiques (l'hydrogène par exemple, comme il a été récemment proposé par la Commission) compte tenu des perspectives que peut offrir le couplage entre les besoins de l'industrie dans les pays pauvres d'énergie et l'existence dans certaines régions du monde à faible densité démographique, de fortes possibilités de production d'énergie actuellement non transportable à longues distances.

3.5. SECTEUR TERTIAIRE

Le rôle du secteur tertiaire comme élément créateur d'emplois nouveaux ne peut-être évalué en termes dépourvus de jugement critique : il s'agit de toutes façons d'un problème trop vaste pour être approfondi dans cet article. Toutefois, en ce qui concerne les relations avec la croissance industrielle, il convient d'affirmer qu'il existe certainement une demande de services — sociaux, mais aussi directement liés à la production — insatisfaite, aussi bien du point de vue quantitatif que qualitatif. Une telle demande est d'une part en mesure de créer directement de nouvelles possibilités d'emplois, et, d'autre part, apparaît comme une stimulation pour la croissance de certains secteurs de l'industrie.

En ce qui concerne le premier aspect (services sociaux), il convient de ne pas oublier les possibilités d'accroissement de la productivité et de l'emploi résultant, par exemple, de la mobilité accrue des personnes, de l'utilisation du temps libre, du développement culturel, etc. A cet égard il faut prendre attentivement en considération les possibilités du tourisme, non seulement comme activité directement productive, mais également comme facteur de rééquilibrage régional.

En ce qui concerne le deuxième aspect (services directement liés à la production), il faut souligner

l'importance de l'expansion du tertiaire dans la direction des services nécessaires aux entreprises industrielles et cela aussi bien lorsque ces services sont produits et utilisés à l'intérieur des entreprises elles-mêmes, que lorsqu'ils sont assurés par des organisations nouvelles spécialisées dans le marketing, dans l'ingénierie, dans l'assistance financière, etc.

Les perspectives optimistes sur les potentialités de croissance du secteur tertiaire dans son ensemble ne doivent pas faire sous-estimer le risque de voir l'application croissante du progrès scientifique et technologique — principalement sous forme d'informatique et de télématique — déterminer, dans certains sous-secteurs, des accroissements de productivité supérieurs au développement de la production : le cas typique à cet égard est celui du secteur bancaire qui, dans de nombreux pays, présente déjà des excédents aussi bien au niveau des capacités de production qu'au niveau de l'emploi.

3.6. SECTEUR AGRO-INDUSTRIEL

Le rôle de ce secteur dans la stratégie de la croissance est essentiellement de rationaliser l'utilisation des ressources agricoles naturelles — qui sont souvent sous-utilisées ou totalement gaspillées — en faisant appel au processus d'industrialisation et de commercialisation du produit fini. Dans ce sens, la politique agro-industrielle peut avoir un rôle nettement positif à divers égards, dans la mesure où elle permet de stabiliser les effets des fluctuations agricoles, apporte une contribution importante à l'emploi, concourt à l'amélioration de la balance des paiements et comporte un effet anti-inflationniste notable.

Certaines propositions spécifiques pour la mise en valeur de ce secteur peuvent être présentées comme suit :

- 1) il convient de favoriser l'apparition d'une industrie qui ne soit plus, comme c'était le cas jusqu'à présent, orientée essentiellement sur les produits de première transformation, mais soit capable de fournir des produits comportant un nombre élevé de composants, en faisant appel à des processus de transformation complexes et en utilisant des technologies nouvelles : une industrie qui ne soit plus, comme jusqu'à présent, liée essentiellement au marché local, mais orientée vers les marchés nationaux et communautaires ;
- 2) du point de vue de la technologie commerciale, les biens transformés devraient d'une part permettre de valoriser les caractéristiques alimentaires des produits agricoles et, d'autre part, ils devraient apporter aux produits transformés eux-

mêmes des caractéristiques supplémentaires de qualité, permettant de les diversifier et de les caractériser, et allant jusqu'à en faire non plus des produits de remplacement du produit initial, mais des produits nouveaux, capables d'apporter des satisfactions supplémentaires ;

- 3) tous les instruments opérationnels doivent être utilisés — en particulier les « entreprises en participation » entre détenteurs de « know-how », agences publiques de développement et coopératives agricoles — afin de lutter contre l'expropriation des agriculteurs effectuée au nom de la division du travail, et de faire bénéficier en premier lieu les exploitants agricoles du processus de valorisation du produit.

Le secteur agro-industriel ne constitue pas seulement un point de contact fondamental entre la politique agricole commune et la politique industrielle. En effet, ce secteur peut aussi apporter — notamment dans les zones méditerranéennes — une contribution économique et sociale de grande importance au rééquilibrage régional, en favorisant la diffusion d'initiatives industrielles dans des zones encore exclusivement agricoles.

Conclusions

En ce moment d'intense débat et de grande incertitude, les conclusions sur les perspectives de la politique industrielle européenne ne peuvent être ni absolues, ni définitives. Toutefois, deux points se dessinent clairement.

Tout d'abord, il apparaît nécessaire d'accorder une attention croissante aux problèmes de l'évolution des besoins individuels et collectifs, ainsi qu'aux mécanismes au travers desquels ceux-ci deviennent « demande » sur le marché des biens et services. La politique industrielle doit donc devenir de plus en plus le pont entre la micro-économie de l'entreprise (problèmes de l'offre) et la macro-économie politique (problème de la demande).

Il faut souligner ensuite le fait que la politique industrielle n'est pas un processus spontané, ni indolore. La définition des objectifs et des moyens d'une telle politique aura du succès seulement si l'on peut se baser sur le consensus réel des pays membres et des partenaires sociaux. Tous devront se rendre clairement compte qu'une stratégie basée sur la cession de certaines responsabilités aux centres décisionnels communautaires est plus avantageuse que les vieilles politiques industrielles au niveau national.

COMPÉTENCE JUDICIAIRE, RECONNAISSANCE ET EXÉCUTION DES DÉCISIONS CIVILES ET COMMERCIALES DANS LA COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE EUROPÉENNE (I)

LES ACCORDS MULTILATÉRAUX
CONCLUS EN APPLICATION
DE L'ARTICLE 220 DU TRAITÉ DE ROME
ET LEUR INTERPRÉTATION PAR
LA COUR DE JUSTICE
DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

Lazar FOCSANEANU

*Diplômé de l'Académie de Droit international
de La Haye,
Chargé de cours à l'Institut d'études politiques
et à l'Institut de droit des affaires
de l'Université d'Aix-Marseille III*

Introduction

1. *Objet de l'étude.* Le présent article est le premier d'une série d'études consacrées à l'analyse du droit conventionnel multilatéral concernant la compétence judiciaire ainsi que la reconnaissance et l'exécution des décisions en matière civile et commerciale, dans la Communauté économique européenne. L'analyse sera effectuée à la lumière de l'interprétation des textes conventionnels par la Cour de justice des Communautés européennes, dont la jurisprudence en la matière est déjà importante.

Quant au droit conventionnel analysé, il comprend trois traités interétatiques, dont deux sont en vigueur, depuis quelques années, entre les six Etats membres originaires de la Communauté, tandis que le troisième, signé le 9 octobre 1978 par les neuf Etats membres de la Communauté élargie, est actuellement en instance de ratification.

Le droit conventionnel susmentionné trouve son origine et son inspiration première dans l'article 220, quatrième tiret, du Traité de Rome, du 25 mars 1957, instituant la Communauté économique européenne, qui dispose que : « les Etats membres s'engageront entre eux, en tant que de besoin, des négociations en vue d'assurer, en faveur de leurs ressortissants, ... la simplification des formalités auxquelles sont subordonnées la reconnaissance et l'exécution réciproques des décisions judiciaires ainsi que des sentences arbitrales ».

En devenant membres de la Communauté économique européenne, le Royaume-Uni, le Danemark et l'Irlande se sont engagés à adhérer aux conventions prévues à l'article 220 du Traité CEE, ainsi qu'aux protocoles concernant l'interprétation de ces conventions par la Cour de Justice.

En effet, l'article 3, paragraphe 2 de l'« Acte relatif aux conditions d'adhésion et aux adaptations des traités », annexé au Traité d'adhésion du Danemark, de l'Irlande (de la Norvège) et du Royaume-Uni à la Communauté économique européenne et à la Communauté européenne de l'énergie atomique, signé à Bruxelles, le 22 janvier 1972 (JOCE du 27 mars 1972) stipule : « Les nouveaux Etats membres s'engagent à adhérer aux conventions prévues à l'article 220 du traité CEE ainsi qu'aux protocoles concernant l'interprétation de ces conventions par la Cour de justice, signés par les Etats membres originaires, et à entamer à cet effet des négociations avec les Etats membres originaires pour y apporter les adaptations nécessaires ».

Parmi les conventions et protocoles prévus à l'article 220 du Traité de Rome figurent la conven-

tion de Bruxelles, du 27 septembre 1968 concernant la compétence judiciaire et l'exécution des jugements en matière civile et commerciale, ainsi que le protocole de Luxembourg du 3 juin 1971, concernant l'interprétation par la Cour de justice de la convention sus-mentionnée.

Conformément aux prévisions de l'Acte d'adhésion du 22 janvier 1972, les nouveaux Etats membres de la CEE ont entamé des négociations avec les membres originaires en vue de l'adaptation des deux accords visés ci-dessus.

Les négociations ont abouti à la signature de la convention de Luxembourg, du 9 octobre 1978, relative à l'adhésion du Danemark, de l'Irlande et du Royaume-Uni à la convention concernant la compétence judiciaire et l'exécution des jugements en matière civile et commerciale, ainsi qu'au protocole concernant son interprétation par la Cour de justice.

De même, l'article 3, paragraphe 2 de l'Acte relatif aux conditions d'adhésion de la République hellénique et aux adaptations des Traités, signé à Athènes le 28 mai 1979, stipule : « *La République hellénique s'engage à adhérer aux conventions prévues à l'article 220 du traité CEE ainsi qu'aux protocoles concernant l'interprétation de ces conventions par la Cour de justice, signés par les Etats membres de la Communauté dans sa composition originale ou actuelle, et à entamer à cet effet des négociations avec les Etats membres actuels pour y apporter les adaptations nécessaires* ».

Comme les procédures de ratification du Traité d'adhésion de la République hellénique à la Communauté économique européenne et à la Communauté européenne de l'énergie atomique sont actuellement en instance dans les neuf pays membres de la Communauté, les négociations prévues à l'article 3, paragraphe 2 susmentionné, n'ont pas encore été entamées.

2. *L'article 220 du Traité de Rome et le droit conventionnel concernant la compétence judiciaire, la reconnaissance et l'exécution réciproque des décisions judiciaires.* L'article 220 du Traité de Rome, dont il a déjà été fait mention ci-dessus (voir n° 1, *supra*), prévoit que les Etats membres de la CEE engageront entre eux, *en tant que de besoin*, des négociations en vue d'assurer, en faveur de leurs ressortissants des mesures de protection dans quatre domaines, à savoir :

— la protection des personnes ainsi que la jouissance et la protection des droits dans les conditions accordées par chaque Etat à ses propres ressortissants ;

— l'élimination de la double imposition à l'intérieur de la Communauté ;

— la reconnaissance mutuelle des sociétés, le maintien de la personnalité juridique en cas de

transfert de siège de pays en pays et la possibilité de fusion de sociétés relevant de législations nationales différentes ;

— la simplification des formalités auxquelles sont subordonnées la reconnaissance et l'exécution réciproques des décisions judiciaires ainsi que des sentences arbitrales.

La lecture de l'article 220 fait apparaître que son texte ne pose pas des règles de droit directement applicables, mais qu'il constitue seulement un droit programmatique subsidiaire.

Il s'agit, en effet, d'un droit programmatique qui prévoit des *négociations* futures entre Etats membres en vue de la *réalisation de certains résultats*.

Cependant, l'engagement des négociations n'est imposé aux Etats qu'« *en tant que de besoin* ». Ce dernier membre de phrase permet de conclure que les négociations deviennent inutiles lorsque les résultats ont été atteints par la mise en œuvre d'autres moyens juridiques. Ces derniers comprennent notamment :

1° Les dispositions de droit interne des Etats membres.

2° Les conventions bilatérales ou multilatérales conclues par les Etats membres.

3° Les directives de rapprochement des dispositions législatives, réglementaires et administratives des Etats membres arrêtées par le Conseil des Communautés européennes en vertu de l'article 100 du Traité.

4° Les règlements communautaires pris par le Conseil en vertu de l'article 235 du Traité.

Ainsi, l'article 220 ne sera appelé à jouer que de manière subsidiaire, dans la mesure où les objectifs qu'il définit n'auront été atteints par d'autres moyens.

En fait, des négociations n'ont pas été engagées jusqu'à présent et ne seront probablement pas engagées entre les Etats membres de la Communauté en ce qui concerne les matières visées aux deux premiers tirets de l'article 220.

Pour assurer aux ressortissants de la Communauté le traitement national dans le domaine de la protection des personnes ainsi que de la jouissance et de la protection des droits, les compétences conférées par le Traité de Rome aux organes communautaires pour procéder par voie de règlements ou de directives ont été jugées suffisantes.

En ce qui concerne l'élimination de la double imposition à l'intérieur de la Communauté, elle a été réalisée au moyen d'un réseau dense de conventions bilatérales conclues entre les Etats membres.

Au sujet des questions relevant du droit des sociétés, visées au troisième tiret de l'article 220, la situation actuelle est la suivante :



a) Des négociations ont été engagées, dès 1962, concernant la reconnaissance mutuelle des sociétés et ont abouti à la signature de la convention de Bruxelles du 29 février 1968 « sur la reconnaissance mutuelle des sociétés et personnes morales » (1). Les Parlements belge, allemand, luxembourgeois, italien et français ont autorisé la ratification de la convention (2). Le Parlement néerlandais a manifesté une certaine hésitation devant le texte de la Convention tel qu'il a été signé. L'adhésion à la Communauté des trois nouveaux Etats membres a rendu nécessaire une adaptation du texte, qui est actuellement en cours.

b) Le problème du « maintien de la personnalité juridique en cas de transfert du siège de pays en pays » ne paraît pas avoir fait l'objet de négociations jusqu'à présent.

c) En ce qui concerne « la possibilité de fusion de sociétés relevant de législations nationales différentes », un groupe de travail composé d'experts gouvernementaux et de représentants de la Commission a commencé, dès 1965, les travaux en vue de la rédaction d'un projet de convention sur la fusion internationale de sociétés anonymes. Après sept ans de discussions, les travaux du groupe, présidé par le professeur B. Goldman, ont abouti à l'élaboration d'un projet de convention et d'un rapport introductif. Ces documents ont été transmis, en décembre 1972, aux gouvernements des six Etats membres originaires, ainsi qu'aux organes compétents des Communautés européennes. L'adhésion des trois nouveaux Etats membres a rendu nécessaire une adaptation du projet de 1972. Le groupe de travail qui avait élaboré ce projet a été chargé de la tâche d'adaptation, avec le concours de délégués des nouveaux Etats membres (3).

d) Il résulte des indications fournies ci-dessus que le seul domaine où des négociations ont été engagées entre les Etats membres de la CEE et ont abouti à la conclusion d'accords qui sont actuellement en vigueur est celui prévu au quatrième tiret de l'article 220 qui vise « la simplification des forma-

lités auxquelles sont subordonnées la reconnaissance et l'exécution réciproques des décisions judiciaires ainsi que des sentences arbitrales ».

Cependant, les accords conclus en exécution de l'article 220, quatrième tiret, du Traité CEE ne se sont pas cantonnés dans le cadre strict de ce texte. A certains égards, ils sont allés au-delà, à d'autres égards ils sont restés en deçà des prescriptions de l'article 220.

En effet, les négociateurs des accords de 1968, 1971 et 1978 ne se sont pas bornés à réaliser une « simplification des formalités requises pour la reconnaissance et l'exécution réciproques des décisions ». Ils ont élaboré une réglementation complète de la compétence judiciaire internationale dans les relations intra-communautaires, avant d'aborder les problèmes de la reconnaissance et de l'exécution des décisions judiciaires.

Ils ont également étendu la protection à toutes les personnes domiciliées sur le territoire de la Communauté et ne l'ont pas limitée aux seuls « ressortissants » des Etats membres.

D'autre part, ils ont exclu du champ d'application des accords précités les défendeurs, ressortissants des Etats membres, mais non domiciliés sur le territoire de la Communauté.

Ils ont également exclu les problèmes de compétence et d'exécution des décisions en matière de faillite, de concordats et de procédures analogues, qui doivent faire l'objet d'une convention distincte.

Enfin, ils ne se sont pas occupés des sentences arbitrales, visées à l'article 220 du Traité CEE, car de nombreux accords internationaux réglaient déjà la matière.

3. Controverse au sujet du caractère limitatif ou non limitatif de l'article 220 du Traité CEE. La question de savoir si l'énumération de l'article 220 du Traité CEE est limitative ou non soulève des doutes.

Le professeur B. Goldman estime que l'article 220 présente un caractère non limitatif (4). Toutefois, les exemples qu'il cite à l'appui de ce point de vue ne sont pas convaincants. En effet, pour la société européenne et le droit européen des marques, la Commission, après quelques hésitations, a finalement abandonné le recours à l'article 220, pour mettre en œuvre le procédé du règlement communautaire, prévu à l'article 235 du Traité. Quant à la convention relative au brevet européen pour le

(1) Voir le texte français de la Convention in *Supplément au Bulletin des Communautés européennes* n° 2, 1969 « Conventions conclues par les Etats membres des Communautés européennes sur la base de l'article 220 du Traité CEE », pp. 6-16.

(2) En ce qui concerne la France, la ratification de la Convention a été autorisée en vertu de la loi n° 69-1134 du 20 décembre 1969 « autorisant la ratification de la Convention sur la reconnaissance mutuelle des sociétés et personnes morales, signée à Bruxelles le 29 février 1968 » (J.O. du 23 décembre 1968, p. 12436).

(3) Voir le texte du Projet de convention sur la fusion internationale et le Rapport introductif in *Supplément 13/73 au Bulletin des Communautés européennes*.

Voir aussi le Septième Rapport général sur l'activité des Communautés européennes (1973), Bruxelles-Luxembourg, février 1974, n° 137, p. 151.

(4) Dans son précis de *Droit commercial européen*, 3^e édition, Paris, Dalloz, 1975, n° 20, M. Goldman écrit : « L'énumération de l'article 220 n'est pas limitative ; rien n'empêche en effet les Etats membres de négocier et de conclure entre eux, à leur initiative ou sous l'impulsion de la Commission, d'autres conventions qui leur paraîtraient nécessaires, ou simplement utiles à la réalisation des objectifs des Communautés ».

Marché commun, signée à Luxembourg le 15 décembre 1975 (JOCE n° L 17 du 26 janvier 1976), ni son Préambule, ni son texte ne font aucune allusion à l'article 220.

M. Ivo E. Schwartz estime qu'en principe l'article 220 n'est pas limitatif, car il n'empêche pas les Etats membres de conclure des accords interétatiques concernant des matières autres que celles visées audit article (5).

Toutefois, selon M. Schwartz, les accords entre Etats membres ne sauraient empiéter sur les compétences exclusives reconnues par le Traité CEE aux organes de la Communauté.

Les deux thèses ci-dessus énoncées ne paraissent pas répondre au problème du domaine d'application de l'article 220. Il est évident qu'en vertu des compétences internationales dont ils jouissent en tant qu'Etats souverains, les membres de la CEE peuvent conclure entre eux tous traités qu'ils jugent opportuns. Ces traités les lient, alors même qu'ils dérogent, de manière expresse ou implicite, aux règles du traité CEE. La question est de savoir si les accords interétatiques ainsi conclus peuvent se réclamer de l'article 220, lorsque leur objet se situe en dehors des matières visées à cet article.

A notre avis cette question comporte une réponse négative. Rien dans le texte de l'article 220 ne permet de supposer que ses rédacteurs aient entendu l'étendre à des domaines étrangers à ceux énoncés aux quatre tirets qu'il comprend.

A l'heure où se pose le problème de l'élargissement des Communautés européennes, le problème n'est pas purement théorique. Il est, en effet, probable qu'en suivant le modèle de l'Acte d'adhésion de 1972, les futurs Etats membres de la Communauté s'engagent, en vertu de leurs accords d'adhésion, à adhérer aux conventions prévues à l'article 220 du Traité. Il sera alors nécessaire de déterminer la liste exacte des accords interétatiques conclus en vertu de l'article 220.

Il est significatif que le Préambule de l'avant-projet de Convention relative à la faillite, aux concordats et autres procédures analogues, élaboré en 1970, par un groupe de travail composé de représentants des Gouvernements des six Etats membres originaires et de la Commission, place cet avant-projet dans le cadre du quatrième tiret de l'article 220 : « *Soucieuses de renforcer dans la Communauté la protection juridique des personnes qui y sont établies* ».

(5) Voir le commentaire de l'article 220 du Traité, dû à M. Schwartz in Hans von der Groeben, Hans von Boeckh et Jochen Thiesing, *Kommentar zum EWG-Vertrag*, tome II, 2^e édition, Baden-Baden, Nomos Verlagsgesellschaft, 1974, p. 643 et ss.

« *Considérant qu'il importe à cette fin de déterminer la compétence de leurs juridictions en ce qui concerne les faillites, concordats et autres procédures analogues et de faciliter la reconnaissance et l'exécution des décisions intervenues en la matière* ».

4. *Les accords négociés entre les Etats membres de la CEE concernant la compétence judiciaire, la reconnaissance et l'exécution des décisions judiciaires.* Ces accords sont au nombre de trois, à savoir :

a) *La Convention concernant la compétence judiciaire et l'exécution des décisions en matière civile et commerciale*, signée à Bruxelles, le 27 septembre 1968, par les six Etats membres originaires de la CEE. La convention, comportant un Préambule, et 68 articles, et accompagnée d'un protocole et d'une déclaration commune, est entrée en vigueur le 1^{er} février 1973, après avoir été ratifiée par tous les Etats signataires. Elle porte le numéro d'identification communautaire 72/455/CEE et a été publiée au Journal officiel des Communautés européennes n° L 299 du 31 décembre 1972, pp. 32 à 45. Dès 1969, le texte de la convention avait été publié au Supplément au Bulletin des Communautés européennes n° 2 - 1969, pp. 17-41. Le rapport de M.P. Jenard, rapporteur du comité d'experts chargé d'élaborer le projet de la convention a été publié au Bulletin des Communautés européennes, Supplément n° 12/72 et republié au JOCE n° C 59 du 5 mars 1979, pp. 1 à 65.

En France, la ratification de la convention a été autorisée en vertu de la loi n° 69-1064 du 28 novembre 1969 « autorisant la ratification de la convention concernant la compétence judiciaire et l'exécution des décisions en matière civile et commerciale, ainsi que du protocole et de la déclaration joints, signés à Bruxelles le 27 septembre 1968 » (J.O. n° 279, samedi 29 novembre 1969, p. 11643). Le décret de publication n° 73-63 du 13 janvier 1973, comprenant le texte complet de la convention et de ses annexes est paru au Journal Officiel n° 14 du 17 janvier 1973, pp. 677-683 (rectificatif J.O. n° 24 du 28 janvier 1973, p. 1112).

b) *Le Protocole concernant l'interprétation par la Cour de justice de la convention du 27 septembre 1968 concernant la compétence judiciaire et l'exécution des décisions en matière civile et commerciale*, signé à Luxembourg, le 3 juin 1971, par les six membres originaires de la CEE. Le Protocole, comprenant 14 articles, et portant le numéro d'identification communautaire 75/464/CEE, est entré en vigueur le 1^{er} septembre 1975, à la suite de sa ratification par tous les Etats signataires. Il a été publié au Journal officiel des Communautés européennes n° L 204 du 2 août 1975, pp. 28-31.



En France, le décret n° 76-298 du 31 mars 1976 portant publication du protocole a été publié au Journal officiel n° 84 du 8 avril 1976, pp. 2132-2134.

En vue de l'application en France de la convention de Bruxelles du 27 septembre 1968 et du protocole de Luxembourg du 31 juin 1971, le Garde des Sceaux, Ministre de la Justice, a émis les circulaires n° 73-4 du 11 janvier 1973 et 75-7 du 24 mars 1975. Le Directeur des Affaires civiles et du Sceau a émis une circulaire, le 26 septembre 1976 (voir ces circulaires in Ministère de la Justice, *Entraide judiciaire internationale*, La Documentation Française, Paris 1978, pp. 945, 948 et 952).

c) La convention relative à l'adhésion du royaume de Danemark, de l'Irlande et du Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord à la convention concernant la compétence judiciaire et l'exécution des décisions en matière civile et commerciale, ainsi qu'au protocole concernant son interprétation par la Cour de justice, signée à Luxembourg, le 9 octobre 1978. La convention, comportant un Préambule et 41 articles, porte le numéro d'identification communautaire 78/884/CEE. Elle a été publiée au Journal officiel des Communautés européennes n° L 304 du 30 octobre 1978, pp. 1 à 16.

Le même Journal officiel a publié les textes de la convention de Bruxelles du 27 septembre 1968 et du protocole de Luxembourg du 31 juin 1971, tels que modifiés par la convention d'adhésion du 9 octobre 1978 (JOCE n° L 304 du 30 octobre 1978, pp. 77 à 101).

Enfin, l'édition en langue française du Journal officiel précité, du 30 octobre 1979, a également publié les versions danoise, anglaise et irlandaise de la convention de 1968 et du protocole de 1971.

Le rapport du Professeur D^r Schlosser, rapporteur du groupe de travail chargé de la rédaction du projet de la convention d'adhésion signée le 9 octobre 1978 a été publié au Journal officiel des Communautés européennes n° C 59 du 5 mars 1979, pp. 71 à 151.

5. *Plan de l'étude.* L'étude commencée par le présent article et qui sera continuée dans les articles suivants, comprendra trois parties.

La première partie sera consacrée à l'exposé des dispositions de la convention originale de Bruxelles, du 27 septembre 1968 et du protocole de Luxembourg, du 31 juin 1971 (voir n° 4, supra).

Dans une deuxième partie, sera analysée la jurisprudence de la Cour de justice des Communautés européennes concernant l'interprétation des deux accords susmentionnés. Entre le 6 octobre 1976 et le 1^{er} septembre 1979, la Cour a rendu quinze arrêts interprétatifs de la convention de Bruxelles qui seront commentés dans cette deuxième partie.

L'examen des dispositions de la convention du 9 octobre 1978 portant adhésion des trois nouveaux Etats membres de la Communauté aux deux accords précités et l'adaptation des dits accords fera l'objet de la troisième partie de l'étude.

PREMIERE PARTIE

LA CONVENTION DE BRUXELLES DU 27 SEPTEMBRE 1968 CONCERNANT LA COMPETENCE JUDICIAIRE ET L'EXECUTION DES DECISIONS EN MATIERE CIVILE ET COMMERCIALE ET LE PROTOCOLE DE LUXEMBOURG DU 31 JUIN 1971 CONCERNANT SON INTERPRETATION PAR LA COUR DE JUSTICE DES COMMUNAUTES EUROPEENNES

6. *Observation liminaire.* La Convention de Bruxelles du 27 septembre 1968 a fait l'objet de nombreux et excellents commentaires, dans plusieurs des langues de la Communauté. En conséquence, il ne paraît pas utile de reprendre, de manière détaillée, une exégèse qui a déjà été faite. La première partie de cette étude se limitera à un exposé rapide des dispositions essentielles de la convention de 1968 et du protocole de 1971, destiné à faciliter la compréhension de la jurisprudence de la Cour, qui fera l'objet de la deuxième partie.

7. *Bibliographie sommaire* (6). Les indications bibliographiques qui suivent donnent une liste des principaux commentaires de la convention de Bruxelles de 1968, publiés en langue française, sous forme de livres ou d'articles de revues. Certains des commentaires se réfèrent également au protocole de 1971.

a) Livres

- Georges A.L. DROZ. — *Compétence judiciaire et effets des jugements dans le Marché commun (Etude de la Convention de Bruxelles du 27 septembre 1968)*, Paris, Dalloz, 1972, XII + 577 p. (Bibliothèque de droit international privé, volume XIII).
- Georges A.L. DROZ. — *Pratique de la Convention de Bruxelles du 27 septembre 1968. Le nouveau régime de la compétence judiciaire et des effets des jugements dans l'Europe des Six*. Pré-

(6) Voir pour une bibliographie plus complète les livres de Georges Droz et Martha Weser cités au texte.

face de Pierre BELLET, Paris, Dalloz, 1973, VI + 191 p. (Manuels Dalloz de droit usuel).

- Martha WESER. — *Convention communautaire sur la compétence judiciaire et l'exécution des décisions*. Complété par l'étude des droits internes et des traités bilatéraux des Etats contractants. Préface de Raymond VANDER ELST, Bruxelles, Centre interuniversitaire de droit comparé, et Paris, Pédone, 1975, XXIX + 773 p.

b) Articles et études

- Pierre BELLET. — L'élaboration d'une convention sur la reconnaissance des jugements dans le cadre du Marché commun. *Journal du droit international* (Clunet), 1965, pp. 833-870.
- Professeur Dr A. BULOW. — La convention concernant la compétence judiciaire et l'exécution des décisions judiciaires en matière civile et commerciale. *Revue du Marché commun*, n° 118, décembre 1968, pp. 1007-1016.
- T. CATHALA. — La convention communautaire de Bruxelles du 27 septembre 1968 sur la compétence judiciaire en matière civile et commerciale. D. 1969, Chr. 251.
- Georges A.L. DROZ. — L'entrée en vigueur de la Convention de Bruxelles du 27 septembre 1968 concernant la compétence judiciaire et l'exécution des décisions en matière civile et commerciale. *Rev. crit. de droit international privé*, 1973, 1.
- Berthold GOLDMAN. — Un traité fédérateur : La Convention entre les Etats membres de la CEE sur la reconnaissance et l'exécution des décisions en matière civile et commerciale. *Revue trimestrielle de droit européen*, n° 1, 1971, pp. 1-39.
- Pierre GOTHOT et Dominique HOLLEAUX. — La Convention entre les Etats membres de la Communauté économique européenne sur la compétence judiciaire et l'exécution des décisions en matière civile et commerciale. *Journal du droit international* (Clunet), 1971, pp. 747-805.
- P. MERCIER. — Le projet de convention du Marché commun sur la procédure civile internationale et les Etats tiers. *Cahiers de droit européen*, 1967, p. 367 et ss. ; p. 513 et ss.
- Martha WESER. — La libre circulation des jugements dans le Marché commun. Travaux du Comité français de droit international privé, 1966-1969, Paris, Dalloz, 1970, pp. 353-377.
- A cette bibliographie, il convient d'ajouter le remarquable rapport présenté par le professeur

Jean FOYER, à l'Assemblée Nationale, le 3 octobre 1969, lors de la discussion du projet de loi autorisant la ratification par la France de la Convention de Bruxelles, du 27 septembre 1968. (Voir J.O. Documents parlementaires, Assemblée Nationale, séance du 3 octobre 1969, n° 810, pp. 65-70, voir également l'intervention de M. Jean FOYER, en tant que rapporteur de la Commission des lois, lors de la séance du 15 octobre 1969 de l'Assemblée Nationale, J.O. Débats parlementaires A.N. Séance du 15 octobre 1969, pp. 2664-2665).

A. — La Convention de Bruxelles du 27 septembre 1968

I. - TRAVAUX PRÉPARATOIRES, SIGNATURE ET ENTRÉE EN VIGUEUR DE LA CONVENTION

8. *L'élaboration de la Convention du 27 septembre 1968*. Les rédacteurs du Traité de Rome ont attaché un faible intérêt aux problèmes de droit privé, qu'ils ont envisagé surtout sous l'angle de la concurrence.

Dès la mise en application du Traité, il est apparu que les droits internes des Etats membres différaient considérablement pour ce qui est de la compétence judiciaire, ainsi que de la reconnaissance et de l'exécution des jugements.

Un tableau des règles juridiques en vigueur dans les Etats membres de la CEE a été dressé par M. Ropers, un magistrat français, dans un article publié dans la *Semaine juridique*, en 1962 (JCP, 1962, I. 1679).

La disparité des droits nationaux n'était que très imparfaitement palliée par des conventions internationales bilatérales, car le réseau de ces dernières restait très incomplet.

L'utilité d'élaborer, en cette matière, un *droit conventionnel multilatéral* est assez tôt devenue évidente. Ce droit conventionnel devait assurer la *libre circulation des jugements*, qui était le complément naturel de la libre circulation des personnes et des biens.

Dans une note adressée le 22 octobre 1959 aux Etats membres, la Commission de la CEE soulignait que : « *Un véritable marché intérieur entre les six Etats ne sera réalisé que si une protection juridique suffisante est garantie. Des perturbations et des difficultés dans la vie économique de la Communauté sont à craindre si on ne peut, au besoin par voie judiciaire, faire constater et exécuter les droits indi-*



viduels qui naîtront de multiples relations juridiques. Le pouvoir judiciaire, tant en matière civile que commerciale, relevant de la souveraineté des Etats membres et les effets des actes judiciaires restant limités au territoire national, la protection juridique et, partant, la sécurité juridique dans le Marché commun, sont essentiellement fonction de l'adoption entre les Etats membres d'une solution satisfaisante en ce qui concerne la reconnaissance et l'exécution des décisions judiciaires». (7).

La démarche entreprise par la Commission en octobre 1959 constituait une mise en application de l'article 220 du Traité.

A la suite de la note de la Commission, le Comité des représentants permanents des Etats membres désigna, le 18 février 1960, un comité d'experts, avec mission d'élaborer un droit conventionnel multilatéral de « la libre circulation des jugements et des actes authentiques ».

Le comité d'experts commença ses travaux le 11 juillet 1960, en désignant comme président le professeur Bülow, alors secrétaire d'Etat au ministère fédéral de la justice à Bonn, et comme rapporteur P. Jenard, directeur au ministère belge des affaires étrangères et du commerce extérieur. Ce dernier présenta au comité d'experts un rapport, qui constitue le commentaire officieux de la Convention.

L'avant-projet du comité d'experts, établi en décembre 1964, fut soumis aux gouvernements pour observations. Après avoir recueilli ces observations, le comité adopta, en juillet 1966, le projet définitif de la Convention, qui fut signée à Bruxelles le 27 septembre 1968.

La Convention de 1968 comprend trois instruments :

a) La Convention proprement dite, composée de 68 articles, divisés en 8 titres ;

b) Un protocole prévoyant notamment des clauses spéciales en faveur de la République fédérale d'Allemagne et du Luxembourg et

c) Une déclaration commune exprimant l'intention des Etats contractants d'éviter les divergences d'interprétation et les conflits de compétence.

Afin d'éviter les divergences d'interprétation, les Etats membres auraient pu confier à la Cour de justice des Communautés européennes le contrôle de l'interprétation de la Convention. Les textes de 1968 ne sont point allés jusque-là. La déclaration commune prévoit seulement que les gouvernements contractants sont prêts à examiner l'attribution de certaines compétences à la Cour, et à négocier, le cas échéant, un accord à cet effet.

(7) Voir le rapport Jenard, Supplément n° 12/72 au Bulletin des Communautés européennes, p. 7 et JOCE, n° C 59 du 5 mars 1979, p. 3.

Les négociations prévues dans la déclaration commune de 1968 furent effectivement engagées et aboutirent, le 3 juin 1971, à la signature, à Luxembourg, d'un « protocole concernant l'interprétation par la Cour de justice de la Convention du 27 septembre 1968 concernant la compétence judiciaire et l'exécution des décisions en matière civile et commerciale ».

A la différence de la plupart des conventions multilatérales, la Convention de 1968 n'était pas susceptible de mise en application fractionnée. Elle devait s'appliquer simultanément à tous les Etats contractants, son entrée en vigueur ayant lieu deux mois après le dépôt du dernier instrument de ratification auprès du Secrétariat général du Conseil des Communautés européennes (articles 61 et 62). L'entrée en vigueur a eu lieu le 1^{er} février 1973.

La Convention du 27 septembre 1968 a été rédigée en un exemplaire unique en langue allemande, en langue française, en langue italienne et en langue néerlandaise, les quatre textes faisant également foi.

II. - CHAMP D'APPLICATION DE LA CONVENTION

9. *Une règle et quatre exceptions.* L'article premier, premier alinéa de la Convention pose une règle générale, définissant le champ d'application de celle-ci.

Le deuxième alinéa du même article limite la portée de la Convention, en formulant quatre exclusions.

10. *La règle générale.* La règle générale résulte de la combinaison du quatrième alinéa du Préambule avec le premier alinéa de l'article premier. Cette combinaison aboutit à la formule suivante : *La Convention régit la compétence des juridictions nationales dans l'ordre international, en matière civile et commerciale, quelle que soit la nature de la juridiction.*

La formule ci-dessus énoncée permet de constater que le domaine d'application de la Convention est très étendu et inclut notamment l'ensemble du commerce international.

Toutefois, la Convention ne définit pas l'expression « *matière civile et commerciale* ». Le sens de ces termes a été précisé par la Cour de justice des Communautés européennes dans l'arrêt LTU Lufttransportunternehmen GmbH & Co. KG contre Euro-control, du 14 octobre 1976 (affaire 29-76, Rec. 1976, 1541) où la Cour a dit pour droit : « 1) Pour « l'interprétation de la notion de « *matière civile et commerciale* »... il convient de se référer non au « droit d'un quelconque des Etats concernés, mais,

« d'une part aux objectifs et au système de la Convention et, d'autre part, aux principes généraux qui se dégagent de l'ensemble des systèmes de droit nationaux ».

« 2) Est exclue du champ d'application de la Convention une décision rendue dans un litige opposant une autorité publique à une personne privée, où l'autorité publique a agi dans l'exercice de la puissance publique ».

Dans le même sens, l'article 3 de la Convention d'adhésion du 9 octobre 1978, a complété le premier alinéa de l'article premier précité, en y ajoutant la phrase « Elle ne recouvre notamment pas les matières fiscales, douanières et administratives ».

Comme l'application de la Convention est fondée sur la nature de la matière et non sur la nature de la juridiction, il résulte que la Convention est applicable aux actions civiles portées devant les tribunaux administratifs ou répressifs.

11. Les quatre matières exclues. Le deuxième alinéa de l'article premier limite le champ d'application de la Convention en excluant de son domaine :

1° l'état et la capacité des personnes physiques, les régimes matrimoniaux, les testaments et les successions ;

2° les faillites, concordats et autres procédures analogues ;

3° la sécurité sociale ;

4° l'arbitrage.

a) La première des exclusions, relative au droit de la famille, s'explique par la grande divergence des législations nationales, concernant aussi bien les règles matérielles, que les règles de conflit.

Le rapport Jenard précise, par ailleurs, que les rédacteurs de la Convention n'ont pas entendu exclure de son champ d'application la matière des donations, dans la mesure où celle-ci ne se rapporte pas aux successions (rapport, réduction, etc.).

Les matières de droit de la famille exclues de la Convention de 1968 continuent d'être régies par le droit interne des Etats membres, ainsi que par les conventions bilatérales et multilatérales liant ces Etats. (Voir JOCE n° C 59 du 5 mars 1979, p. 11).

Au sujet de l'exclusion du domaine d'application de la Convention de Bruxelles des questions touchant au droit de la famille, la Cour de justice des Communautés européennes a apporté certaines précisions dans son arrêt du 27 mars 1979 (affaire 143-78, inédit) dans lequel elle a dit pour droit : « Les décisions judiciaires autorisant des mesures de sauvegarde provisoires — telles des appositions de scellés ou des saisies sur les biens des époux — au cours d'une procédure de divorce,

« ne relèvent pas du champ d'application de la Convention du 27 septembre 1968, relative à la compétence judiciaire et l'exécution des décisions en matière civile et commerciale, tel qu'il est défini à l'article 1^{er} de celle-ci, dès lors que ces mesures concernent, ou sont étroitement liées à, soit des questions d'état des personnes impliquées dans l'instance en divorce, soit des rapports juridiques patrimoniaux, résultant directement du lien conjugal ou de la dissolution de celui-ci. »

b) L'exclusion du droit de la faillite s'explique par la circonstance qu'à l'époque de la rédaction de la Convention de Bruxelles, une convention distincte était en cours d'élaboration concernant cette matière, qui comporte des particularités nécessitant des règles spéciales.

La rédaction de l'avant-projet de Convention relative à la faillite, aux concordats et autres procédures analogues était achevée dès 1970. Elaboré par un comité d'experts gouvernementaux, sous la présidence de M. Jean Noël, conseiller à la Cour de cassation de France, l'avant-projet a été transmis, pour avis, aux gouvernements et à certains organismes économiques européens. L'adhésion à la Communauté des trois nouveaux Etats membres a rendu nécessaire de procéder à certaines adaptations des textes de l'avant-projet qui sont en cours de réalisation.

En rapport avec l'exclusion du droit de la faillite, en vertu de l'article 1^{er}, deuxième alinéa de la Convention de 1968, la Cour de justice des Communautés européennes a été appelée à préciser la question de savoir si les dispositions de la loi française n° 67-563 du 13 juillet 1967, permettant de condamner le dirigeant de fait d'une société à verser une certaine somme à la masse, étaient visées par l'exclusion. La Cour a répondu de manière affirmative à cette question. Dans son arrêt Henri Gourdain, liquidateur de la Société Fromme France Manutention contre Franz Nadler, du 22 février 1979 affaire 133-78, Rec. 1979, 753), la Cour a dit pour droit : « Il y a lieu de considérer comme rendue dans le cadre d'une faillite ou d'une procédure analogue, au sens de l'article 1, alinéa 2 de la Convention du 27 septembre 1968... une décision telle que celle d'une juridiction civile française fondée sur l'article 99 de la loi française n° 67-563 du 13 juillet 1967 et condamnant le dirigeant de fait d'une personne morale à verser une certaine somme à la masse ».

c) L'exclusion de la sécurité sociale a été justifiée, dans le Rapport Jenard, par la circonstance que, dans certains Etats membres (par exemple la République fédérale d'Allemagne), cette matière relève du droit public, tandis que dans d'autres elle se trouve « dans la zone marginale entre le droit privé et le droit public ».



L'exclusion ne concerne toutefois que le contentieux proprement dit de la Sécurité sociale, à savoir les litiges entre l'Administration, d'une part, et les assujettis, d'autre part.

Par contre, la Convention est applicable aux recours exercés par l'Administration contre les tiers responsables d'un dommage et aux recours exercés par l'Administration contre des tiers, en vertu de la subrogation dans les droits de la victime (8).

d) Ainsi que déjà indiqué ci-dessus (voir n° 2 *supra*), la Convention de Bruxelles ne s'applique pas à l'arbitrage. L'exclusion concerne aussi bien la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales, que la compétence des tribunaux pour les contestations relatives à un arbitrage, par exemple les actions en annulation de sentences arbitrales ou la reconnaissance des décisions judiciaires rendues sur de telles actions (9).

12. *Application de la Convention aux rapports juridiques internationaux.* En ce qui concerne la compétence, le quatrième alinéa du Préambule souligne que la Convention a pour objet la détermination de la compétence des juridictions des Etats membres « dans l'ordre international ».

La Convention ne définit pas « l'ordre international ». On peut estimer qu'elle ne devient applicable que si un élément d'extranéité apparaît dans un litige porté devant les juridictions d'un Etat contractant.

Au stade de la reconnaissance et de l'exécution des décisions judiciaires, la Convention ne règle, par hypothèse, que des rapports juridiques internationaux, car elle concerne la reconnaissance et l'exécution, dans un Etat contractant des décisions rendues dans un autre Etat contractant (10).

13. *Les relations de la Convention de Bruxelles avec les autres conventions conclues entre les Etats contractants concernant la compétence judiciaire et les effets des jugements.* Aux termes de l'article 55 de la Convention de Bruxelles, celle-ci remplace, entre les Etats qui y sont parties, les conventions conclues entre deux ou plusieurs de ces Etats.

Toutefois, le remplacement n'est pas une abrogation, mais une substitution, limitée aux matières entrant dans le champ d'application de la Convention de Bruxelles (art. 56).

L'article 55 énumère les conventions dont certaines dispositions se trouvent ainsi remplacées. En

ce qui concerne la France, l'énumération comprend :

- la Convention franco-belge, signée à Paris, le 8 juillet 1899, sur la compétence judiciaire, sur l'autorité et l'exécution des décisions judiciaires, des sentences arbitrales et des actes authentiques et
- la Convention franco-italienne, sur l'exécution des jugements en matière civile et commerciale, signée à Rome, le 3 juin 1930.

A ces deux accords intéressant la France, l'article 24 de la Convention d'adhésion du 9 octobre 1978, en ajoute un troisième, à savoir :

- la Convention entre le Royaume-Uni et la France sur l'exécution réciproque des jugements en matière civile et commerciale, accompagnée d'un protocole, signée à Paris le 18 janvier 1934 (11).

Il convient d'ajouter que, parmi les accords énumérés à l'article 55 figure également la Convention entre la République fédérale d'Allemagne et la Belgique concernant la reconnaissance et l'exécution réciproques en matière civile et commerciale, des décisions judiciaires, sentences arbitrales et actes authentiques, signée à Bonn, le 30 juin 1958.

Les relations entre cette dernière convention et la Convention de Bruxelles ont fait l'objet d'un arrêt de la Cour de justice des Communautés européennes, dans lequel la Cour a interprété les articles 55 et 56 susmentionnés. (Arrêt du 14 juillet 1977, affaires jointes 9 et 10-77, Bavaria Fluggesellschaft Schawbe & Co, KG et Germanair Bedarfsfluffahrt GmbH & Co. KG contre Eurocontrol, Rec. 1977, 1517).

Dans les deux affaires jointes, il s'agissait de redevances réclamées par Eurocontrol aux sociétés Germanair et Bavaria, au titre du contrôle de la circulation aérienne. Par jugements du 17 mars 1974, le Tribunal de commerce de Bruxelles a condamné les deux sociétés au paiement des redevances. Les deux jugements, déclarés exécutoires par provision ont acquis force de chose jugée en Belgique. Eurocontrol a demandé l'exécution des jugements aux tribunaux de Munich et de Francfort sur la base de la Convention de Bruxelles du 27 septembre 1968. Le Tribunal de Munich a fait droit à la demande, tandis que le Tribunal de Francfort l'a rejetée.

La Cour d'appel de Munich, saisie par Bavaria, et la Cour d'appel de Francfort, saisie par Eurocontrol, ont toutes deux décidé qu'il y avait lieu d'ordonner l'exécution du jugement belge, en se fondant sur la Convention de Bruxelles.

(8) Voir le rapport Jenard, JOCE, n° C 59 du 5 mars 1979, p. 13.

(9) Voir rapport Jenard, JOCE, n° C 59 du 5 mars 1979, p. 13.

(10) Voir *Ibid.*, p. 8.

(11) Il est rappelé que la convention d'adhésion du 9 octobre 1978 se trouve en instance de ratification et n'est pas encore en vigueur.

Germanair et Bavaria se sont alors pourvus devant le Bundesgerichtshof, lequel a décidé, dans l'un et l'autre cas, de surseoir à statuer et de renvoyer à la Cour de justice des Communautés européennes une question préjudicielle concernant l'interprétation des articles 56 et 55 de la Convention. Dans la formulation de la question préjudicielle, la cour de renvoi s'est référée à l'arrêt du 14 octobre 1976, dans lequel la Cour de justice (affaire 29-76, LTU contre Eurocontrol, voir n° 10 *supra*) a précisé que la notion de « matière civile et commerciale », au sens de l'article 1, alinéa premier de la Convention de Bruxelles, n'incluait pas les litiges entre une personne privée et une autorité publique, où l'autorité publique a agi dans l'exercice de la puissance publique. Il s'agissait de savoir si cette interprétation s'imposait également lors de l'application des conventions bilatérales partiellement maintenues en vigueur aux termes des articles 55 et 56 de la Convention de Bruxelles.

La Cour de justice a répondu de manière négative à cette question : « *L'article 56, alinéa 1 de la Convention concernant la compétence judiciaire et l'exécution des décisions en matière civile et commerciale ne fait pas obstacle à ce qu'une convention bilatérale, telle que la convention germano-belge, mentionnée à l'article 55, alinéa 6, continue à produire ses effets pour les décisions qui, sans relever de l'article 1, alinéa 2 de la Convention, sont exclues du champ d'application de celle-ci* ».

Dans les motifs de l'arrêt, la Cour reconnaît que sa décision peut « conduire à des interprétations divergentes d'une même expression dans la convention européenne et dans une convention bilatérale ». Elle estime toutefois que cet effet est « dû à la différence des systèmes dans lesquels l'expression matière civile et commerciale » se trouve insérée.

14. *Le respect de conventions conclues ou qui seront conclues par des Etats contractants, dans des matières particulières.* Aux termes de l'article 57, la Convention de Bruxelles ne déroge aux conventions auxquelles les Etats contractants sont ou seront parties et qui, dans des *matières particulières*, règlent la compétence judiciaire, la reconnaissance et l'exécution des décisions.

Le Rapport Jenard énumère, à cet égard, de manière non limitative, une quinzaine d'accords internationaux. Figurent notamment dans l'énumération : la Convention pour la navigation sur le Rhin, signée à Mannheim, le 17 octobre 1868 ; la Convention pour l'unification de certaines règles relatives au transport aérien international, signée à Varsovie, le 12 octobre 1929 ; la Convention internationale concernant le transport des marchandises par chemins de fer, et annexes, faites à Berne, le 25 octobre

1952 ; la Convention relative à la procédure civile, conclue à La Haye, le 1^{er} mars 1954 ; la Convention concernant la reconnaissance et l'exécution des décisions en matière d'obligations alimentaires envers les enfants, conclue à La Haye, le 15 avril 1958 ; la Convention sur la compétence du for contractuel en cas de vente à caractère international d'objets mobiliers corporels, conclue à La Haye le 15 avril 1958 ; etc. (12).

Il convient d'ajouter qu'en vertu de l'article 25 de la Convention d'adhésion du 27 septembre 1978, actuellement en instance de ratification, l'article 57 de la Convention de 1968 a été « remplacé » par des dispositions nouvelles, qui seront analysées dans la Troisième Partie de cette série d'études. En fait, le terme « remplacé », employé à l'article 27 de la convention d'adhésion, est impropre, car le texte actuel n'a pas été « remplacé », mais « complété » par l'adjonction de nouveaux paragraphes et alinéas.

15. *Le cas spécial de la Convention franco-suisse du 15 juin 1869.* L'article 58 de la Convention de Bruxelles du 27 septembre 1968 stipule, de manière expresse, que les dispositions de cette convention « ne portent pas préjudice aux droits reconnus aux ressortissants suisses par la Convention conclue, le 15 juin 1869, entre la France et la Confédération helvétique sur la compétence judiciaire et l'exécution des jugements en matière civile ».

La raison d'être de ce texte est expliquée dans le Rapport Jenard.

Aux termes de l'article 1^{er} de la Convention franco-suisse, un Suisse domicilié en France peut assigner devant les tribunaux français, un Français domicilié dans un Etat tiers. Si cet Etat tiers était un Etat contractant de la Convention de Bruxelles, les dispositions de celle-ci risqueraient d'entrer en conflit avec celles de la Convention franco-suisse.

En effet, selon la Convention de Bruxelles, un défendeur domicilié dans un Etat contractant ne peut être assigné devant la juridiction d'un autre Etat contractant que dans certaines hypothèses limitativement déterminées. Il ne peut, en aucun cas, être attiré devant une telle juridiction sur la base des règles de compétence exorbitantes de l'article 14 du Code civil français.

En application de l'article 58, le ressortissant suisse domicilié en France pourra user de la faculté que lui confère le traité franco-suisse, c'est-à-dire attirer en France un Français domicilié dans un autre Etat contractant, sans qu'il y ait conflit avec la Convention de Bruxelles, puisque la compétence du tribunal français sera admise aux termes de l'article 58 de cette dernière Convention. En vertu de

(12) Voir JOCE, n° 59 du 5 mars 1979, pp. 59-60.



l'article susmentionné, les droits acquis des ressortissants suisses domiciliés en France sont respectés et la France sera en mesure d'assumer les obligations auxquelles elle a souscrit à l'égard de la Suisse (13).

16. *Les relations de la Convention de Bruxelles du 27 septembre 1968 avec la Convention de La Haye du 1^{er} février 1971 sur la reconnaissance et l'exécution des jugements étrangers en matière civile et commerciale, ainsi qu'avec le Protocole additionnel à cette dernière Convention.* Après des travaux qui ont duré plusieurs années, la Conférence de La Haye de Droit international privé adopta définitivement, le 1^{er} février 1971, lors de sa X^e session, le texte d'une Convention sur la reconnaissance et l'exécution des jugements étrangers en matière civile et commerciale, ainsi qu'un protocole additionnel à cette Convention (14).

En même temps que la Convention de La Haye, était élaborée la Convention de Bruxelles, signée le 27 septembre 1968.

Or, certaines dispositions adoptées par les négociateurs de la Convention de Bruxelles soulevèrent des objections très vives, dans le cadre de la Conférence de droit international privé, de la part de plusieurs Etats extérieurs à la C.E.E.

Les objections étaient notamment dirigées contre les dispositions de la Convention de Bruxelles qui entérinaient, à l'égard des *défendeurs n'ayant pas leur domicile dans un Etat contractant, les compétences « exorbitantes »* reconnues par les règles de conflit de juridictions de l'Etat du for. Qui plus est, la Convention de Bruxelles étendait le bénéfice des compétences exorbitantes, fondées sur la nationalité du demandeur, aux demandeurs étrangers domiciliés sur le territoire d'un Etat contractant.

Ces dispositions étaient contraires aux règles de compétence indirecte prévues à l'article 10 de la Convention de La Haye, qui n'admettent pas la compétence fondée sur la nationalité du demandeur, ni divers autres chefs de compétence « exorbitante », reconnus dans certains Etats de la C.E.E.

Finalement la coordination des conventions multilatérales de Bruxelles et de La Haye a pu être réalisée grâce à l'adoption de certaines clauses insérées dans les deux textes.

En ce qui concerne la Convention de La Haye, il convient de mentionner, en premier lieu, le principe de la *bilatéralisation*, proclamé dans son arti-

cle 21. En vertu de ce texte, la Convention ne produit ses effets que dans les relations entre Etats qui ont passé entre eux un accord complémentaire, à l'occasion duquel ils peuvent adapter le traité à leurs besoins particuliers, en se prévalant de l'une ou de plusieurs des facultés offertes dans l'article 23.

Par ailleurs, un Protocole additionnel, adopté en même temps que la Convention de La Haye du 1^{er} février 1971, permet d'empêcher la reconnaissance et l'exécution de jugements étrangers rendus uniquement sur la base de certains chefs de compétence exorbitants, parmi lesquels figurent notamment la nationalité du demandeur ainsi que le domicile ou la résidence du demandeur dans l'Etat d'origine.

Enfin, la Convention de La Haye, dont l'article 25 porte interdiction pour les Etats contractants de conclure entre eux de nouvelles conventions générales sur la reconnaissance et l'exécution des jugements, prévoit deux exceptions significatives, libellées comme suit : « sauf s'ils le jugent nécessaire, notamment à raison de leurs *liens économiques* ou des *particularités de leurs droits* ».

La référence aux « *liens économiques* » vise manifestement les Etats membres de la C.E.E., tandis que celle aux « *particularités des droits* » concerne les Etats nordiques (15).

De leur côté, les rédacteurs de la Convention de Bruxelles du 27 septembre 1968 ont adopté un texte destiné à faciliter la coexistence de cette convention avec celle rédigée par la Conférence de La Haye de Droit international privé, le 1^{er} février 1971.

Il s'agit de l'article 59 de la Convention de Bruxelles, qui stipule : « La présente Convention ne fait pas obstacle à ce qu'un Etat contractant s'engage envers un Etat tiers, aux termes d'une convention sur la reconnaissance et l'exécution des jugements, à ne pas reconnaître une décision rendue notamment dans un autre Etat contractant, contre un défendeur qui avait son domicile ou sa résidence habituelle sur le territoire de l'Etat tiers lorsque, dans un cas prévu par l'article 4, la décision n'a pu être fondée que sur une compétence visée à l'article 3 deuxième alinéa ».

Ainsi qu'il sera précisé ultérieurement, l'article 4 de la Convention de Bruxelles vise l'hypothèse où le défendeur n'est pas domicilié sur le territoire d'un Etat contractant.

Dans cette hypothèse, toute personne domiciliée sur le territoire d'un Etat contractant, quelle que soit sa nationalité, peut y invoquer contre ce défendeur les règles de compétence exorbitantes qui y sont

(13) Voir rapport Jenard, *JOCE*, n° C 59 du 5 mars 1979, p. 61.

(14) Voir le texte de la Convention de La Haye du 1^{er} février 1971 et du Protocole additionnel in Conférence de La Haye de Droit international privé, *Recueil des Conventions (1951-1977)*, La Haye, Martinus Nijhoff, pp. 105-127.

(15) Voir Georges A.L. Droz, *Compétence judiciaire et effets des jugements dans le Marché commun*, Paris, Dalloz, 1972, pp. 416-417, n° 640, texte note 1 et n° 641.

en vigueur et notamment les compétences énumérées à l'article 3, 2^e alinéa de la Convention.

Le Rapport Jenard reconnaît que les dispositions de l'article 59 de la Convention de Bruxelles apportent « une légère » entorse au principe de la libre circulation des jugements », mais estime que « cette entorse » était utile en vue d'arriver à un règlement des relations entre les Etats membres de la C.E.E. et les Etats membres de la Conférence de La Haye de droit international privé (16).

Il convient d'ajouter qu'en vertu de l'article 26 de la Convention d'adhésion du 9 octobre 1978 (actuellement en instance de ratification), un deuxième alinéa ajouté à l'article 59 en limite le domaine d'application. En vertu du nouvel alinéa, un Etat

contractant ne pourra plus s'engager envers un Etat tiers à ne pas reconnaître un jugement rendu dans un autre Etat contractant en vertu d'une compétence exorbitante fondée sur l'existence dans ce dernier Etat de biens appartenant au défendeur ou sur la saisie par le demandeur de biens qui y existent (17).

Signalons, pour conclure, que les difficiles problèmes soulevés par l'harmonisation des règles de compétence des conventions de Bruxelles et de La Haye restent purement théoriques et semblent devoir rester tels pendant un temps assez long encore, compte tenu du peu d'empressement des Etats membres de la Conférence de droit international privé à ratifier la Convention de La Haye de 1971.

(16) Voir les explications fournies par le rapport Jenard au sujet de l'article 59 in *JOCE*, n° C 59 du 5 mars 1979, p. 62.

(17) Voir l'article 26 de la Convention d'adhésion du 9 octobre 1978 in *JOCE*, n° L 304 du 30 octobre 1978, p. 9 et le nouveau texte de l'article 59 complété in *JOCE*, n° L 304 du 30 octobre 1978, p. 90.

COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

I. - Nominations

COMITÉ DU FONDS SOCIAL EUROPÉEN

Lors de sa session du 9 octobre 1979, le Conseil a nommé, sur proposition du gouvernement britannique, M. K. Graham, Assistant General Secretary, Trades Union Congress, comme membre titulaire du **Comité du Fonds social européen**, pour la durée du mandat du Comité restant à courir, soit jusqu'au 16 avril 1980.

COMITÉ CONSULTATIF POUR LA FORMATION DANS LE DOMAINE DES SOINS INFIRMIERS

Lors de sa session du 9 octobre 1979, le Conseil a nommé, sur proposition du gouvernement allemand, M. Hermann Pabel, Regierungsdirektor im Bundesministerium für Jugend, Familie und Gesundheit, comme membre du **Comité consultatif pour la formation dans le domaine des soins infirmiers**, en remplacement de M. Wolfgang Kehm, pour la durée restant à courir du mandat de celui-ci, soit jusqu'au 14 janvier 1982.

COMITÉ CONSULTATIF POUR LA FORMATION DES MÉDECINS

Lors de sa session du 9 octobre 1979, le Conseil a arrêté la décision portant nomination des membres et suppléants du **Comité consultatif pour la formation des médecins**.

Sont nommés membres et suppléants, pour la période du 6 avril 1979 au 5 avril 1982 :

A. Experts du corps médical en exercice

	Membre	Suppléant
Belgique	M. A. WYNEN	M. M. DEKESEL
Allemagne	M. H.J. SEWERING	M. W. BECHTOLDT
Danemark	M. E. HENRICHSEN	M. M.K. HANSEN
France	M. AUTIN	M. POUYAUD
Irlande	M. P.A. FARRELLY	M. C. GALVIN
Italie	M. A. SPINELLI	M. B. BARUCHELLO
Luxembourg ..	M. M. DEMOULLING	M. G. MEISCH
Pays-Bas	M. C.L.C. van NIEUWEN- HUIZEN	M. J.I. van der LEEUW
Royaume-Uni .	R. BREARLEY	M. J.C. CAMERON

B. Experts des facultés de médecine des universités

	Membre	Suppléant
Belgique	M. J. VANDENBROUCKE	M. A. CASTERMANS
Allemagne	M. E. SEIDLER	M. K. HINRICHSSEN
Danemark	M. B. SØRENSEN	M. J. MELCHIOR
France	M. RAPIN	M. BORDE
Irlande	M. P.N. MEENAN	M. J.S. McCORMICK
Italie	M. A. BERETTA-ANGUISSOLA	M. R. CORTESINI
Luxembourg ..	M. M. DICATO	M. H. KUNTZINGER
Pays-Bas	M. F. van FAASSEN	M. M.T. JANSEN
Royaume-Uni .	M. R. WHELAN	M. S. CLAYTON

C. Experts des autorités compétentes de l'Etat membre

	Membre	Suppléant
Belgique	M. P. de SCHOUWER	Mme Y. ROMBOUTS
Allemagne	Mme M. SCHLEICHER	M. G. SCHOLZ
Danemark	M. H. KARLE	M. E. GOLDSCHMIDT
France	M. DORMONT	M. P. LABROUSSE

Irlande	M. A. WALSH	M. M.P. BRADY
Italie	M. C. VETERE	M. V. DI LEO
Luxembourg ..	M. J. KOHL	Mme P. HUBERTY-KRAU
Pays-Bas	M. N.J. DERSJANT	M. F.A. VORST
Royaume-Uni .	M. J.N. WALTON	M. J.J.A. REID

COMITÉ CONSULTATIF POUR LA SÉCURITÉ SOCIALE DES TRAVAILLEURS MIGRANTS

Le Conseil a arrêté, lors de sa session des 15/16 octobre 1979, la décision portant nomination des membres titulaires et suppléants du **Comité consultatif pour la sécurité sociale des travailleurs migrants** pour la période du 15 octobre 1979 au 14 octobre 1981.:

A. Représentants des Gouvernements

a) Membre titulaire		b) Membre suppléant
Belgique ...	M. DONIS	M. MERTENS
Allemagne ..	M. TRIER	M. KAUPPER
Danemark ..	M. HAASE	M. HAMON
France	Mlle RUELLAN	M. FORRESTAL
Irlande	M. COLLINS	M. CRISTOFANELLI
Italie	M. BOVA	M. REIFFERS
Luxembourg ..	M. NOSBUSCH	M. van NIJNTANTEN
Pays-Bas ...	M. DIRKEN	M. SEABOURN
Royaume-Uni	M. REFFELL	M. SLOANE

B. Représentants des Organisations syndicales de Travailleurs

Membres titulaires		Membres suppléants
Belgique	M. PEETERS	M. VERBOVEN
Danemark	M. VOGNBJERG	M. LARSEN
Allemagne	M. ELSNER	Mme WULF-MATHIES
France	M. CAPPE	M. BRIDIER
Irlande	M. MURPHY	M. KENNEDY
Italie	M. MOTTA	M. TOSINI
Luxembourg ..	à nommer ultérieurement	
Pays-Bas	M. MADLENER	M. van DRAAT
Royaume-Uni .	M. ECCLES	M. MAWER

C. Représentants des Organisations professionnelles d'Employeurs

a) Membres titulaires		b) Membres suppléants
Belgique ...	M. FRANSMAN	Mme de SCHRIJVERSTORM
Danemark ..	M. CHRISTENSEN	Mme SIMONSEN
Allemagne ..	M. SCHNABEL	M. LOW
France	M. MARTIN	M. VRILLON
Irlande	M. HARRINGTON	M. HARTY
Italie	M. TORELLA	M. MISSERVILLE
Luxembourg ..	M. RECKINGER	M. SAUBER
Pays-Bas ...	Mme de QUANT	M. van RENS
Royaume-Uni	M. ASHLEY	M. COBB

JORDANIE

Le 20 septembre 1979, les Communautés européennes ont donné l'agrément à S.E. M. l'Ambassadeur Tahir N. Al-Masri, désigné par le Gouvernement du Royaume Hachémite de **Jordanie**, comme Chef de la Mission de ce pays auprès de la Communauté économique européenne, de la Communauté européenne du Charbon et de l'Acier et de la Communauté européenne de l'Energie atomique, en remplacement de S.E. M. l'Ambassadeur Khalil Salim.

GUINÉE

Le 1^{er} octobre 1979, les Communautés européennes ont donné l'agrément à S.E. M. l'Ambassadeur N'Faly Sangare, désigné par le Gouvernement de la République Populaire Révolutionnaire de **Guinée**, comme Chef de la Mission de ce pays auprès de la Communauté économique européenne, de la Communauté européenne du Charbon et de l'Acier et de la Communauté européenne de l'Energie atomique, en remplacement de S.E. M. l'Ambassadeur Sekou Top.

ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE

Le 2 octobre 1979, les Communautés européennes ont donné l'agrément à S.E. M. l'Ambassadeur Thomas O. Enders, désigné par le Gouvernement des **Etats-Unis d'Amérique**, comme Chef de la Mission de ce pays auprès de la Communauté économique européenne, de la Communauté européenne du Charbon et de l'Acier et de la Communauté européenne de l'Energie atomique, en remplacement de S.E. M. l'Ambassadeur Deane R. Hinton.

SUISSE

Le 18 octobre 1979, les Communautés européennes ont donné l'agrément à S.E. M. l'Ambassadeur Pierre Cuenoud, désigné par le Gouvernement de la Confédération suisse, comme Chef de la Mission de ce pays auprès de la Communauté économique européenne, de la Communauté européenne du Charbon et de l'Acier et de la Communauté européenne de l'Energie atomique, en remplacement de S.E. M. l'Ambassadeur Claude Caillat.

ANGOLA

Le 18 octobre 1979, les Communautés européennes ont donné l'agrément à S.E. M. l'Ambassadeur Fernando José França Dias van Dunem désigné par le Gouvernement de la République populaire d'**Angola** comme Chef de la Mission que ce pays va ouvrir auprès de la Communauté économique européenne, de la Communauté européenne du Charbon et de l'Acier et de la Communauté européenne de l'Energie atomique.

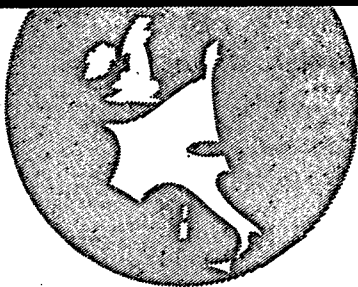
OUGANDA

Le 18 octobre 1979, les Communautés européennes ont donné l'agrément à S.E. M. l'Ambassadeur Francis George Okello, désigné par le Gouvernement de la République de l'**Ouganda**, comme Chef de la Mission de ce pays auprès de la Communauté économique européenne, de la Communauté européenne du Charbon et de l'Acier et de la Communauté européenne de l'Energie atomique, en remplacement de S.E. M. l'Ambassadeur Eliphas A. Odeke.

II. - Activités communautaires

ASSISTANCE MUTUELLE DANS LE DOMAINE DE LA TVA

Lors de sa session du 16 octobre 1979, le Conseil a marqué son accord sur le texte de deux directives concernant l'assistance mutuelle des administrations fiscales des Etats membres dans le domaine de la TVA. Ces deux directives constituent un progrès significatif



dans le contexte des mesures déjà prises en vue de la lutte, sur le plan communautaire, contre la fraude et l'évasion fiscales.

Etablissement de la TVA

En vertu de la directive du 19 décembre 1977, les administrations fiscales des Etats membres sont habilitées à coopérer dans le domaine des impôts directs. La première directive sur laquelle le Conseil a marqué son accord étend l'assistance mutuelle à l'établissement de la TVA.

Recouvrement de la TVA

La seconde directive sur laquelle le Conseil a marqué son accord vise à étendre au recouvrement de la TVA la directive du Conseil du 15 mars 1976 concernant l'assistance mutuelle en matière de recouvrement de créances résultant d'opérations faisant partie du système de financement du FEOGA, ainsi que de prélèvements agricoles et droits de douane.

HUITIÈME DIRECTIVE TVA

Lors de sa session du 16 octobre 1979, le Conseil a marqué son accord sur la huitième directive TVA qui définit les modalités de remboursement de la TVA aux assujettis non établis à l'intérieur du pays.

Il est rappelé que la sixième directive TVA avait établi le principe que tout assujetti a droit à la déduction ou au remboursement de la TVA quel que soit le pays où il effectue des dépenses grevées de la TVA. La huitième directive harmonise, sur le plan communautaire, les modalités de remboursement de la TVA aux assujettis étrangers mettant ainsi fin aux différences existant dans ce domaine dans les divers pays membres de la Communauté, différences qui étaient susceptibles de donner lieu à des détournements de trafic et à des distorsions de concurrence.

En vue de faciliter les demandes de remboursement, la huitième directive contient, entre autres, un modèle de demande de remboursement qui sera le même pour tous les pays de la Communauté. Les assujettis, en conséquence, n'auront qu'à déposer leur demande accompagnée des pièces justificatives et d'une attestation délivrée par l'administration certifiant qu'il est assujetti à la TVA dans cet Etat.

HUILE D'OLIVE

Le Conseil, lors de sa session des 15/16 octobre 1979, a approuvé deux règlements concernant le secteur de l'huile d'olive pour lequel la campagne de commercialisation 1979/80 commence le 1^{er} novembre.

Le premier règlement prévoit des mesures spéciales pour la campagne 1979/80 en ce qui concerne les organisations de producteurs d'huile d'olive.

Le second règlement fixe pour la campagne de commercialisation 1979/80 le prix représentatif de marché — à 147 ECU pour 100 kg — et le prix de seuil ; le pourcentage de l'aide à la consommation destinée aux actions promotionnelles a été fixé à 4,5 %.

ÉCART CROISSANT ENTRE DEMANDES ET RESSOURCES DU FONDS SOCIAL EUROPÉEN

Le montant total des concours demandés au Fonds social européen dépasse de plus en plus les ressources disponibles. L'écart entre les demandes et le budget du Fonds a pris, en 1978, des proportions qui n'avaient jamais été atteintes jusqu'à présent.

Le volume des demandes excédait en 1978 les ressources budgétaires de 93,3 %. En 1977, l'écart a atteint 52,3 %. C'est ce qui ressort du septième rapport d'activité du Fonds social européen au cours de l'année 1978, rapport qui a été envoyé au Conseil et au Parlement européen (juillet 1979).

L'insuffisance des ressources ne se fait pas sentir de la même manière dans tous les domaines d'intervention ; elle est surtout accentuée dans les secteurs des migrants, des jeunes et des handicapés, où les montants demandés excédaient les dotations respectivement de 312 %, 125 % et 120 %. En termes absolus, le manque de ressources le plus important intervient dans les domaines des jeunes et des régions.

Aussi, la Commission a-t-elle dû appliquer des critères de sélection très restrictifs. Ceux-ci ont été déterminés dans les orientations pour la gestion du Fonds social, orientations qui tiennent compte de la situation économique et sociale et notamment des déséquilibres existant sur le marché de l'emploi ainsi que des capacités économiques disponibles dans la Communauté pour y faire face.

En 1978, le montant total de 570 MUCÉ était disponible pour des crédits d'engagement, ce qui représente une augmentation d'environ 13 % par rapport à l'année précédente. Le nombre total de personnes bénéficiant directement des programmes agréés en 1978, est estimé à 1 000 000. Le paiement d'un montant de 284 MUCÉ a été effectué au cours de la même année.

Près de 80 % de l'effort du Fonds social en 1978 ont été affectés aux régions qui bénéficient d'un traitement prioritaire. L'impact régional du Fonds social en 1977 était de 76 %.

Considérant les besoins croissants du concours du Fonds social, la Commission juge d'autant plus préoccupant un retard persistant des paiements du Fonds, retard qui se manifeste malgré des efforts considérables de la Commission facilitant et améliorant les procédures de paiement.

Ce problème s'est fait sentir depuis longtemps.

En 1977, le Conseil, sur proposition de la Commission, a procédé à un réexamen de la réglementation du Fonds dans le but de résorber ces retards. En améliorant cette réglementation, il a été introduit :

- pour toutes les opérations effectuées avant le 31/12/77, la possibilité d'un acompte de 85 % du concours total ;
- pour les nouvelles opérations à effectuer à partir du 1^{er}/1/78, la possibilité d'une avance de 30 % sur le concours dès que l'Etat membre intéressé certifie que l'opération a commencé, et une deuxième avance de 30 % dès qu'il certifie que la moitié de l'opération a été réalisée.

La première expérience sous cette nouvelle réglementation montre que les Etats membres, dans une large mesure, n'en ont pas encore profité. Effectivement, à la fin de l'année, le montant des paiements du Fonds social qui n'étaient pas encore réclamés, mais qui toutefois auraient pu l'être, s'élève à 360 MUCÉ environ. La situation a, depuis lors, évolué ainsi : le montant des paiements que les Etats membres auraient pu réclamer au 31 mai 1979, mais qu'ils ont laissés dans la caisse du Fonds social est de 750 MUCÉ environ, soit 75 % du total des crédits qui sont engagés mais pas encore payés. Le restant, soit 25 %, se répartit comme suit : 15 % relèvent des opérations à entamer en 1979 ou 1980 et 10 % des demandes de paiement font encore l'objet d'un examen de la Commission.

Aussi la Commission fait-elle mention dans son rapport sur l'activité du Fonds social d'un obstacle majeur à l'amélioration en matière de paiements, obstacle dont on n'a pas toujours pleinement conscience, à savoir la lenteur avec laquelle certains Etats membres introduisent leurs demandes de paiement. Néanmoins la conviction de la Commission est que la nouvelle réglementation du Fonds offre des moyens pour arriver à une amélioration de la situation, ce qui ressort déjà du fait que dans les cinq premiers mois de 1979 le nombre des nouveaux paiements avait triplé par rapport à la même période en 1978.

*
**

Devant la situation préoccupante de l'emploi dans la Communauté, l'autorité budgétaire a approuvé pour 1979 un budget pour le Fonds social qui est en progression de 35 % par rapport à l'année précédente, croissance qui devrait se poursuivre dans les années 1980 et 1981.

En ce qui concerne le budget 1979, les remarques suivantes sont à noter :

- l'augmentation des ressources en faveur des jeunes est de 70 % par rapport au budget précédent ;
- les dotations en faveur des migrants ont été accrues de 44 % ;
- les programmes en faveur des femmes bénéficieront de 18 MUCE contre 8 MUCE en 1978.

Le montant total du budget proposé par la Commission pour le Fonds social en 1980 est de 1 000 MUCE, ce qui représente un accroissement de 30 % par rapport à l'année en cours. Pour le budget de 1981, la Commission estime qu'une augmentation de 30 à 35 % sera nécessaire, ce qui porterait le budget du Fonds social à 1 300 ou 1 380 MUCE.

ACTIONS SPÉCIALES A FINANCER PAR LE FONDS EUROPÉEN DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

La Commission a proposé (octobre 1979), un premier train d'actions communautaires spécifiques qui seront financées par la section dite « hors quota » du Fonds Européen de Développement Régional. Elles comporteront des dépenses de 220 millions d'UCE sur une période de cinq ans (1980 à 1984). Ces premières propositions, qui seront suivies ultérieurement par d'autres, concernent des régions situées en Belgique, France, Irlande, Italie et Royaume-Uni.

Les actions proposées par la Commission

1. Actions contribuant au développement de certaines régions affectées par l'élargissement de la Communauté
Il est proposé de consacrer 120 millions d'UCE pour aider le développement du tourisme rural et des petites et moyennes entreprises dans le Mezzogiorno, ainsi qu'en Aquitaine, Midi-Pyrénées et Languedoc-Roussillon, régions qui seront touchées le plus directement par l'adhésion à la Communauté de la Grèce, de l'Espagne et du Portugal.

2. Actions contribuant au développement de certaines zones particulièrement touchées par les difficultés de l'industrie sidérurgique. Il est proposé de consacrer 43 millions d'UCE à l'amélioration de l'environnement physique et à l'encouragement de petites et moyennes entreprises et de l'innovation industrielle dans les comtés de Strathclyde, Cleveland, Clwyd, Sout and West Glamorgan et Gwent et le district de Corby (Royaume-Uni), la province de Naples (Italie) et certaines zones des provinces de Liège, Hainaut et Luxembourg (Belgique).

3. Actions en faveur de certaines zones particulièrement touchées par les difficultés de la construction navale. Il est proposé de consacrer 17 millions d'UCE à l'amélioration de l'environnement physique et à l'encouragement des petites et moyennes entreprises et de l'innovation industrielle dans les comtés suivants du Royaume-Uni : Strathclyde, Cleveland, Tyne et Wear, Merseyside et Belfast.

4. Actions contribuant à la diversification des sources d'énergie au Mezzogiorno. Il est proposé de consacrer 16 millions d'UCE à l'installation et à la promotion de technologies nouvelles en matière d'hydro-électricité et d'énergies alternatives sur base en particulier de « mini-turbines » installées sur de petites chutes d'eau dans les zones montagneuses du Mezzogiorno.

5. Actions contribuant au développement du tourisme en Irlande et en Irlande du Nord. Il est proposé de consacrer 24 millions d'UCE à l'encouragement du tourisme et le développement des entreprises artisanales dans les zones frontalières de l'Irlande et de l'Irlande du Nord.

Les actions financées par la section « hors quota » du Fonds européen de développement régional

La section « hors quota » du Fonds régional a été créée par décision du Conseil en février 1979. La nouvelle section du Fonds doit permettre à la Communauté de contribuer, par des actions spécifiques, et pendant une période limitée de temps, à résoudre, dans des régions particulières, des problèmes pour lesquels elle a une responsabilité spéciale et directe. Il s'agit des régions touchées par les conséquences des décisions ou des mesures prises dans le cadre d'autres politiques communautaires, ainsi que de celles situées sur les frontières internes de la Communauté. Les actions communautaires spécifiques se distinguent de celles financées au titre de la section « sous quota » du Fonds régional en particulier pour les raisons suivantes :

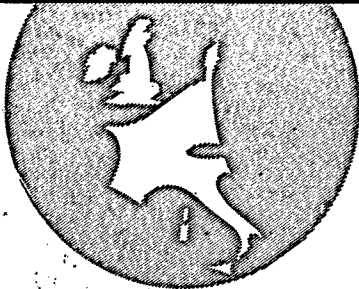
- la section « hors quota » financera des programmes spéciaux et non pas des investissements individuels. Ces programmes seront présentés par les Etats membres pour approbation par la Commission ;
- au titre de ces programmes, la section « hors quota » pourra financer une gamme d'activités que le Fonds régional n'a pas pu l'aider jusqu'à présent (études de marché, promotion de l'innovation industrielle, services de conseil de gestion, etc.), ainsi que des catégories plus larges d'investissements ;
- les taux de participation seront plus élevés, allant jusqu'à 70 % des coûts de certains types d'opération.

BILAN ET BUDGET OPÉRATIONNEL CEEA 1978

La Commission a approuvé (juillet 1979) le bilan de la Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier (CECA) ainsi que l'exécution du budget opérationnel CEEA pour l'année 1978.

Au cours de cette année, l'activité financière de la CEEA s'est située dans le contexte de la crise profonde que traverse la sidérurgie européenne depuis la fin de 1974 et du malaise persistant de l'économie charbonnière. Si les projets d'investissements dans les charbonnages sont restés à un niveau élevé, les dépenses d'investissements dans la sidérurgie se sont contractées en raison de l'abandon ou de la réduction de l'ampleur de certains programmes.

En dépit de ces difficultés, les interventions financières de la CEEA en faveur de la sidérurgie ont été nombreuses et continues. Elles ont visé à la modernisation et à la restructuration des entreprises. Par la mise en œuvre de



ses instruments financiers, la Communauté s'est efforcée de faciliter l'adaptation des capacités et des installations aux nouvelles conditions économiques.

Dans le secteur du charbon, la CECA a enregistré, par rapport à l'année précédente, une augmentation notable de ses financements, visant à l'exécution des orientations à moyen terme pour le charbon, définies pour les années 1975-1985.

Au cours de l'année 1978, la CECA a consenti 141 prêts pour un montant de 798 MUCE contre 85 pour un montant de 742 MUCE en 1977. Ces prêts ont représentés près de 25 % des dépenses d'investissement des entreprises sidérurgiques et charbonnières de la Communauté contre 21 % en 1977.

Concernant les emprunts, l'activité de la CECA s'est déroulée, comme les années précédentes, sur tous les marchés des capitaux. En 1978, 53 emprunts publics et privés pour un montant de 1 069 MUCE ont été émis, contre 32 pour un montant de 729 MUCE en 1977.

Pour éviter de peser sur les taux d'intérêt des marchés des capitaux, la CECA a judicieusement échelonné ses actions en s'adaptant à de nouvelles possibilités et de nouvelles techniques d'emprunts.

Il est intéressant de souligner quelques chiffres afférents à l'activité financière de la CECA depuis les années cinquante :

- la CECA a lancé 234 emprunts pour 5 669 MUCE. Ces emprunts sont libellés en 12 différentes unités monétaires internationales ;
- elle a octroyé environ 1 440 prêts pour 5 510 MUCE, aussi bien sur fonds empruntés que sur fonds propres ;
- elle a dépensé à fonds perdu pour la réadaptation une somme de 226 MUCE et elle a consacré également à fonds perdu une somme de 252 MUCE pour la recherche technique.

PROGRAMME PRÉVISIONNEL ACIER POUR LE QUATRIÈME TRIMESTRE 1979

La production d'acier brut dans la Communauté, au cours des trois derniers mois de 1979 devrait se situer autour de 35,6 millions de tonnes, soit 8,8 % de plus qu'au cours du dernier trimestre de 1978.

S'il s'agit d'un « record » trimestriel depuis 1974, dernière « grande année » d'activité sidérurgique pour les Neuf, il ne signifie pas pour autant la fin des problèmes pour ce secteur.

C'est ce qui ressort à la lecture du programme prévisionnel acier pour le quatrième trimestre 1979 que la Commission Européenne a approuvé (octobre 1979) après l'avis — unanimement favorable — exprimé le 27 septembre dernier par le Comité Consultatif CECA.

En effet, estime la Commission, si les enquêtes de conjoncture mettent en évidence une amélioration de la situation dans les secteurs traditionnellement gros consommateurs d'acier (automobile, mécanique et biens d'investissement en général), l'activité dans ces secteurs risque un « coup de frein » en raison des problèmes d'approvisionnement en énergie qui pourraient se poser.

Ce record en chiffres absolus appelle cependant une remarque importante : en fait, la consommation réelle d'acier escomptée pour le dernier trimestre de 1979 se situera seulement à 3 % au-dessus du niveau des trois de 1978.

A la fin de l'année dernière en effet, il avait fallu avant tout puiser largement dans les stocks d'acier (3,71 Mio T) pour couvrir la consommation intérieure. D'ailleurs, ajoute la Commission, le taux d'utilisation des installations ne

dépassera pas 70 % au cours du quatrième trimestre de 1979.

Il est essentiel, conclut la Commission, surtout en ce qui concerne les produits plats, que les livraisons soient adaptées aussi strictement que possible aux besoins réels du marché.

Récemment encore, M. Davignon avait adressé d'ailleurs un avertissement à l'occasion d'un discours à Amsterdam : « La restructuration de la sidérurgie reste « avant tout l'affaire des opérateurs industriels. La Communauté intervient pour assurer la cohérence entre les « programmes dans un équilibre raisonnable entre la « rationalité économique et la solidarité sociale et pour « compléter ces programmes industriels par les actions « régionales et sociales nécessaires.

« La Communauté apporte aussi et surtout la base de « marché dont l'industrie a besoin pour mener à bien la « restructuration sans que cela constitue un poids insupportable pour les budgets publics en crise, estime M. Davignon.

« Mais qu'on ne s'y trompe pas : la Communauté ne « peut pas donner l'assurance à ceux qui seraient tentés « de différencier leur restructuration grâce à l'action « d'encadrement du marché, que la solidarité communautaire va continuer à jouer à leur profit et à pénaliser les efforts consentis par les autres.

« La Commission proposera en 1980 un programme « intégré axé sur la restructuration et supporté par un « plan anti-crise, qui comprendra comme en 1978 et en « 1979 un volet externe et un volet interne. Toutefois, le « lien entre la restructuration et l'encadrement du marché « sera resserré de manière à relever les taux d'utilisation « des outils les plus compétitifs : il apparaît en effet « que la hausse actuelle des coûts unitaires d'énergie et « de main-d'œuvre doit être compensée à la fois par les « gains de productivité que seule la restructuration peut « assurer, et par une amélioration parallèle des prix aussi « bien à l'intérieur de la Communauté que sur les marchés d'exportation.

« L'avenir de la sidérurgie doit être compris dans un « sens très large : il ne s'agit pas seulement d'assurer la « rentabilité financière du secteur : il s'agit tout autant de « donner aux travailleurs et aux régions des perspectives « sûres et concrètes de stabilité d'emploi et de développement soit dans la sidérurgie, soit dans des activités « de remplacement, a souligné M. Davignon.

« Mais, l'avenir du secteur, des travailleurs et des « régions appelle une base industrielle saine : la sidérurgie doit être un secteur créateur de richesse et de « bien-être et non pas un secteur parasitaire qui absorbe « plus de ressources qu'il n'en crée, soit aux dépens du « contribuable, soit aux dépens du consommateur, a « encore dit M. Davignon. »

III. — Relations extérieures

PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES DE LA NOUVELLE CONVENTION CEE-ACP

La Convention qui prendra le relais de la Convention de Lomé sera applicable à compter du 1^{er} mars 1980 et viendra à échéance le 1^{er} mars 1985.

1. Caractéristiques générales

Les principes fondamentaux marquant l'originalité de la politique de Lomé, restent acquis et c'est dans ce cadre

que s'inscrit la nouvelle convention : au-delà des aménagements, des progrès, des innovations qu'apporteront les dispositions nouvelles, l'essentiel reste la confirmation d'un choix de politique et d'un mode de relations inter-régional entre un groupe de pays industrialisés, l'Europe, et un groupe de pays en voie de développement, les ACP. Cette confirmation, dans une perspective dynamique, représente, dans le contexte général des relations Nord-Sud, une expérience dont les ambitions, les exigences, et les potentialités confèrent aux partenaires qu'elle engage une responsabilité particulière face à un enjeu qui très largement les dépasse.

Ce modèle original repose sur quatre axes fondamentaux :

- la sécurité de relations de coopération fondée sur un régime de droit résultant d'un contrat librement négocié entre partenaires égaux ;
- l'établissement entre deux groupes régionaux d'un contrat unique, excluant toute manipulation ou discrimination inspirées par des appréciations unilatérales qu'aux choix souverains de régimes économiques, d'options politiques, de modèles de développement des partenaires. C'est placer la coopération dans une perspective de non-alignement et de respect des individualités nationales et culturelles ;
- Approche globale définissant et conjuguant tous les instruments de coopération, leur diversité permettant d'apporter une réponse équilibrée à des besoins différenciés selon les structures économiques et les niveaux de développement et cela en fonction de priorités définies souverainement par les ACP ;
- Coopération fondée sur un dialogue permanent qu'assure la structure institutionnelle reprise pour l'essentiel de la Convention de Lomé, mais qui trouvera dans l'intensification des consultations, un champ d'action élargi.

2. Eléments essentiels du régime des échanges

- Le libre accès au marché de la Communauté reste assuré pour l'essentiel des exportations ACP (plus de 99,5 %). Pour les 0,5 % restant, essentiellement des produits relevant de la politique agricole commune, le régime préférentiel déjà acquis se voit encore amélioré, certains produits bénéficiant de concessions nouvelles (tomates, carottes, oignons, asperges, etc.). De même le régime très largement préférentiel accordé aux exportations de viande bovine (en provenance essentiellement du Botswana) se voit consolidé et donc « sécurisé », et ceci pour des quantités accrues. Un effort a été consenti enfin en faveur des pays producteurs de rhum afin de promouvoir leurs ventes sur le marché communautaire.
- En matière de règles d'origine, des solutions ont été imaginées permettant, tout en évitant les risques de détournement de trafic, d'assouplir et de rendre plus objectives et plus efficaces les procédures de dérogations, notamment en faveur des Etats ACP les moins développés.

Enfin un effort particulier sera consenti en faveur des actions de **promotions commerciales** pouvant bénéficier de financements communautaires, en élargissant l'éventail des actions à promouvoir et en leur réservant, dans le cadre des programmes de coopération régionale, un montant de 40 millions d'UCE.

La Communauté et ses Etats membres n'ont pas renoncé aux possibilités qui leur étaient données par la Convention de Lomé de prendre dans des circonstances déterminées, des **mesures de sauvegarde**. L'adoption de telles mesures doit toutefois s'accompagner de consultations appropriées, la Communauté s'engageant en outre à ne

pas les utiliser « dans un but protectionniste ou pour entraver les évolutions structurelles ».

S'agissant des **importations de produits communautaires par les pays ACP** le régime Lomé est maintenu. Pas d'obligation de réciprocité pour les ACP, ceux-ci ne pouvant toutefois exercer de discriminations entre Etats membres, ni leur appliquer un régime moins favorable que celui accordé à la nation (pays industrialisé) la plus favorisée.

3. Le Stabex

Si l'innovation majeure porte sur la mise en place d'un dispositif intéressant les pays ACP producteurs de minerais, le Stabex « traditionnel » applicable sous Lomé pour l'essentiel aux matières premières agricoles sera, dans la nouvelle convention étendu et amélioré ;

a. La liste des produits couverts, déjà complétée en cours de convention, connaîtra une extension nouvelle, passant de 34 à 44 produits ou sous-produits, assurant ainsi une protection plus diversifiée et mieux équilibrée en fonction des diversités de productions d'exportations selon les pays. Les nouveaux produits couverts sont : notamment le caoutchouc, les noix de cajou, le poivre, les crevettes et calmars, les graines de coton, les légumes à cosse, les tourteaux d'oléagineux.

b. Les seuils de dépendance (% des recettes d'exportation du produit par rapport aux exportations totales toutes destinations) et de **fluctuations** (chute de recettes par rapport à la moyenne des années de référence) sont réduits de 7,5 % à 6,5 % (de 2,5 % à 2 % pour les Etats les moins développés).

c. Pour les Etats les plus avancés, tenus à contribuer à la **reconstitution des ressources** du système, la nouvelle convention prévoit notamment, afin d'éviter un remboursement total lors de la première bonne année un étalement des remboursements sur une période de 7 ans, avec un différé de 2 ans.

4. Le régime particulier prévu pour les minerais

Alors que le Stabex « Lomé » procurait aux pays producteurs de matières premières agricoles une « assurance contre les mauvaises années » l'économie des pays essentiellement producteurs de minerais (sauf pour le minerai de fer restait à la merci de tous les accidents : chutes brutales de prix ou de production. Corriger ce déséquilibre était d'autant plus nécessaire que les négociations internationales visant à la stabilisation des prix des matières premières — telles que le cuivre — ne progressent guère. Le mécanisme mis en place ne résoud certes pas ce dernier problème, qui ne pourrait l'être qu'au niveau mondial, mais doit permettre d'assurer aux pays producteurs et exportateurs vers la Communauté la protection minimum indispensable au maintien de leur potentiel de production. Ce mécanisme pour lequel est prévue une dotation spéciale de 280 millions d'UCE couvrira les principaux minerais exportés par les ACP :

- cuivre et cobalt (principaux producteurs : Zambie, Zaïre, Papouasie),
- phosphate (Togo, Sénégal),
- bauxite et alumine (Guinée, Jamaïque, Surinam, Guyana),
- manganèse (Gabon),
- étain (Rwanda),
- minerai de fer* (Mauritanie, Liberia) et pyrites de fer.

Note : Les exportations de minerai de fer provenant des sites actuellement en exploitation continueront à être couvertes par le Stabex pour cinq exercices (1979-1984).



Mais il n'interviendra pour un pays déterminé que si

a. L'un de ces minerais a représenté — en règle générale — au moins 15% en moyenne, pour les 4 années précédentes, des exportations totales toutes destinations (10% pour les pays moins développés enclavés et insulaires).

b. La capacité de production ou d'exportation vers la Communauté risque d'être substantiellement réduite (au moins 10%) à la suite soit d'une réduction des recettes d'exportation telle qu'elle compromet la rentabilité et le maintien d'un potentiel de production par ailleurs viable, soit d'événements fortuits de toute nature.

Dans de tels cas ce pays pourra obtenir de la Communauté une contribution au financement de projets ou programmes tendant à maintenir ou à restaurer sa capacité de production ou d'exportation, cette contribution se faisant sous forme de prêts spéciaux (1% d'intérêt - remboursables en 40 ans avec 10 ans de différé). Des avances pourront être consenties à titre de préfinancements.

Ce dispositif destiné à sauvegarder l'économie minière des pays ACP est complété par un ensemble de dispositions dont la combinaison vise à assurer le **développement de ce potentiel minier et énergétique** : assistance technique et financière aux programmes de prospection et d'exploitation minière notamment dans le cadre de la mise en place de fonds nationaux ou régionaux d'exploration — concours sous forme de capitaux à risque aux investissements préparatoires à la mise en exploitation des projets miniers et énergétiques — l'intervention de la Banque européenne d'investissements (dont les moyens sont considérablement accrus) dans les projets d'intérêt mutuel — enfin la promotion d'investissements privés pourra s'appuyer sur la conclusion, avec les pays ACP qui le souhaitent, d'accords spécifiques de **protection** des investissements.

5. Coopération Industrielle

— La nouvelle convention devrait permettre à la coopération industrielle de prendre plus d'ampleur. Le rappel et la précision de ses objectifs sont situés d'ailleurs dans une perspective clairement exprimée de **relation d'interdépendance**, la convention devant viser à : à faciliter le développement industriel des ACP, en particulier leur production de produits manufacturés **en tenant dûment compte de leurs besoins** dans la formulation de politiques visant à **ajuster les structures industrielles de la Communauté** aux changements survenant au niveau mondial ».

— C'est dans cette même perspective qu'est mis en place un **dispositif** à la fois très large et très flexible de **consultations** et d'informations sur l'évolution des politiques industrielles dans la Communauté, les Etats ACP et à l'échelle mondiale.

— Une attention particulière est accordée à la coopération dans le **domaine énergétique** où les interventions devraient se multiplier et se diversifier, en faveur notamment de la prospection, du développement des énergies nouvelles particulièrement en secteur rural, de la production d'équipements dans les pays ACP. Dans cette perspective, les moyens renforcés de la BEI devraient jouer un rôle déterminant, de même que les possibilités ouvertes en matière de promotion des investissements.

Mais le développement industriel en général devrait pouvoir bénéficier de **flux financiers accrus** : prêts de la BEI d'une part, capitaux privés d'autre part, dont la mobilisation pourra être encouragée par l'insertion dans la Convention d'une clause générale ouvrant la voie à des accords communautaires de protection des investissements et garantissant par ailleurs, en matière d'accords bilatéraux, l'égalité de traitement entre Etats membres.

— La Communauté et les ACP ont reconnu par ailleurs la nécessité de mobiliser, à cet effet des **ressources financières supplémentaires** (c'est-à-dire hors convention) et sont convenus d'entreprendre à ce sujet une étude conjointe dont les résultats seraient soumis dans un délai de 9 mois au Conseil CEE-ACP.

Sur le plan opérationnel enfin des mesures sont prises pour faciliter les opérations de co-financement, pour promouvoir l'assistance financière et technique aux petites et moyennes entreprises, pour accroître l'efficacité du **Centre de développement industriel** qui bénéficiera dorénavant de ressources budgétaires plus importantes et plus sûres.

6. Coopération agricole

En consacrant un chapitre spécial à la coopération agricole, la Communauté et les ACP entendent souligner l'importance primordiale que revêt dans le processus de développement, la promotion du monde rural.

Cette importance qui se traduisait déjà dans la mise en œuvre de la Convention de Lomé (40% des crédits du FED affectés au développement rural) sera confirmée par la mise en place d'un Centre technique de coopération agricole et rurale dont la fonction principale sera d'assurer une meilleure diffusion des connaissances et des technologies.

7. Les moyens financiers

Par rapport à la Convention de Lomé, les moyens disponibles pour assurer la mise en œuvre des diverses actions de coopération financière et technique progressent de 62% de UCE (soit 72,3% en \$, 69,7% en francs CFA).

L'enveloppe globale disponible se répartit comme suit (en millions d'UCE).

	Dans la convention	Hors convention	
		Budget	BEI (art. 18)
FED			
— Aide projets	3 712		
— Stabex	550		
— Minerais	280		
Délégations et divers		180	
BEI			
— Aide projets	685		
— Projets miniers et énergétiques			200

Total général : 5 607 millions d'UCE soit 7 457 millions.

A ce total s'ajoutent les montants correspondant aux actions réalisées en dehors de la Convention en matière d'aide alimentaire et de co-financements avec les ONG. A cet égard, la Communauté a indiqué à ses partenaires l'évaluation des aides dont pourraient bénéficier ses partenaires pour la durée de la prochaine convention, soit un minimum de 300 millions d'UCE pour les aides alimentaires et de 25 millions pour les aides aux ONG.

A noter :

— **subventions** : au total figurant dans la convention il convient d'ajouter les crédits correspondant aux dépenses de fonctionnement des Délégations de la Commission dans les pays ACP, qui sont désormais pris en charge par le

budget de la Communauté de même que pour le CDI et le Centre technique de développement agricole.

Ces dépenses étaient, dans la Convention de Lomé, à la charge du FED.

— les transferts Stabex effectués au profit des pays ACP les moins développés le sont sous forme de subventions ;

— prêts BEI : l'augmentation des moyens de la BEI résultera d'une part par l'augmentation de la dotation figurant dans la Convention (et qui permet l'octroi de prêts susceptibles de bénéficier de bonifications d'intérêts financés par le FED) et d'autre part des interventions auxquelles la Banque est invitée par la Communauté dans le secteur minier et énergétique sous forme de prêts normaux, hors convention, dans la limite d'un maximum de 200 millions d'UCE.

Les affectations spéciales

Comme dans la convention précédente, une partie des fonds disponibles font l'objet d'affectations spéciales. Outre les crédits réservés au Stabex et au système de garantie minerais, c'est le cas :

- de la coopération régionale à laquelle seront réservés 15 % des Fonds disponibles (10 % dans Lomé), des sous-enveloppes étant prévues à ce titre pour la promotion commerciale et le budget opérationnel du CDI et du CTDA ;
- des aides d'urgence pour lesquelles la dotation prévue par Lomé est maintenue en valeur réelle (200 millions d'UCE) ;
- en ce qui concerne les microréalisations compte tenu des développements très positifs enregistrés, les plafonds prévus par la Convention de Lomé ne sont plus maintenus, d'autant que les nouveaux textes prévoient l'application de cette formule à une gamme plus large d'actions, et pour des projets d'importance financière accrue.

Caractère concessionnel de l'aide.

Si l'on fait abstraction des possibilités d'interventions de la BEI hors convention, le rapport entre subvention et aides remboursables est maintenu (subventions 80 %). Par ailleurs, s'agissant des aides remboursables, l'importance relative des interventions sous forme de capitaux à risque par rapport aux prêts normaux se trouve fortement accrue. Ce rééquilibrage doit permettre de renforcer les possibilités d'interventions de la Banque, notamment dans les pays les moins développés, où le financement de projets industriels ne s'avère bien souvent possible que par la combinaison de ces deux types de financement.

Priorité aux pays les moins avancés

Les pays les moins développés étaient déjà largement privilégiés dans la Convention de Lomé. La nouvelle convention, qui prévoit un chapitre spécial traitant du régime particulier dont bénéficient ces pays, confirme et renforce cette orientation. Des dispositions particulières sont prévues à cet effet aussi bien en matière de coopération financière (détermination du volume et des conditions de l'aide — abaissement de 1 % à 0,75 % du taux d'intérêt des prêts spéciaux — que pour le Stabex, et de façon générale les possibilités de dérogations à diverses règles contraignantes de la Convention (par exemple pour les règles d'origine).

La gestion de l'aide

La nouvelle convention dans le souci de promouvoir à la fois une gestion plus efficace et une participation plus effective des ACP à cette gestion introduit toute une série de dispositions nouvelles. La répartition des responsabilités entre les instances communautaires et les ACP est désormais clairement établie. Un Comité ministériel

CEE-ACP sera chargé d'examiner le suivi des actions de coopération financière et technique. Mais surtout la mise en œuvre de celles-ci se déroulera dans le cadre de calendriers prévisionnels d'exécution prévus pour les diverses phases de programmation, d'instruction et d'exécution des projets.

De nouveaux domaines de coopération

Une déclaration commune ouvre la possibilité d'un examen des sujets d'intérêt commun en matière de transports maritimes. La Communauté se déclarant prête à contribuer au développement de ce secteur dans les Etats ACP qui en feraient la demande (développement de compagnies maritimes — création d'entreprises communes — assistance technique en matière de formation et de gestion, etc.). La Convention aborde de même, par une déclaration conjointe, le secteur de la pêche maritime. Outre une référence aux possibilités d'actions de coopération dans le domaine du développement des ressources halieutiques, les partenaires de la Convention tracent le cadre général dans lequel se situeraient les accords de pêche pouvant être conclus bilatéralement entre la Communauté et les Etats ACP.

OUVERTURE DE NÉGOCIATIONS EN VUE D'UN ACCORD-CADRE DE COOPÉRATION COMMERCIALE ET ÉCONOMIQUE AVEC LE BRÉSIL

La Commission a demandé (septembre 1979) au Conseil l'autorisation d'ouvrir des négociations en vue de la conclusion d'un accord-cadre de coopération commerciale et économique entre la Communauté et le Brésil.

C'est en octobre 1977 que le gouvernement brésilien a présenté un aide-mémoire à la Commission par lequel il lui proposait d'examiner l'idée d'un accord plus étendu que l'accord commercial en vigueur depuis 1974 et qui correspondrait mieux à l'état actuel des relations économiques entre les deux parties (1). Des conversations exploratoires se sont déroulées au printemps de 1978 et de nouveau entre mai et juillet 1979 après que le nouveau gouvernement brésilien ait confirmé l'intérêt de son prédécesseur pour la création d'un cadre institutionnel plus large pour développer les relations commerciales et économiques entre les deux parties. La Commission estime pour sa part qu'il est dans l'intérêt tant économique que politique de la Communauté de renforcer ses relations contractuelles avec le Brésil, qui est appelé à jouer un rôle de plus en plus important dans l'économie internationale.

Compte tenu des résultats des conversations exploratoires, la Commission propose un accord-cadre fixant des objectifs et des modalités d'action de caractère général, quitte aux deux parties d'explorer en commun, dans le cadre de la Commission mixte, les possibilités concrètes de coopération. La Commission mixte permettrait également aux deux parties de procéder à des consultations à propos des problèmes commerciaux ou économiques qui pourraient être soulevés par chacun des partenaires.

(1) La Communauté a signé en décembre 1973 un accord commercial de caractère non-préférentiel avec le Brésil qui est entré en vigueur le 1^{er} août 1974. Cet accord apportait des solutions à certains problèmes particuliers, notamment dans les domaines du café soluble et du beurre de cacao ainsi que de la viande bovine. La Communauté a également négocié avec le Brésil, dans le cadre de l'AMF, des accords sur le commerce des produits textiles pour les périodes 1976-1977 et 1978-1982.



Dans le domaine commercial, les deux parties fixeraient comme objectif le développement et la diversification des échanges au niveau le plus élevé possible. Dans le domaine économique, l'accord devrait contribuer à une coopération plus étendue entre les industries européennes et brésiliennes ainsi qu'au développement de la coopération scientifique et technologique. L'accord envisagé aurait un caractère essentiellement évolutif, aucun domaine susceptible de faire l'objet d'une coopération économique et relevant de la compétence communautaire ne serait exclu « a priori ».

Les perspectives du développement des relations commerciales entre la Communauté et le Brésil sont bonnes, compte tenu notamment des ressources naturelles de ce pays, de ses réalisations économiques dans différents secteurs et de l'extension potentielle de son marché intérieur. Le Brésil occupe un rang important parmi les producteurs mondiaux de plusieurs produits de base, étant premier producteur de café et de sucre de canne, deuxième producteur de bauxite, d'aluminium et de manganèse, troisième producteur de coton et de graines de soja et cinquième pour le tabac et les bois ronds. La Communauté est le premier marché du Brésil (30 % des exportations brésiliennes en 1976 et 32 % en 1977) loin devant les Etats-Unis (18 % en 1976 et en 1977) mais les achats du Brésil aux Etats-Unis sont un peu plus importants que dans la Communauté (1976 : 23 % et 20 % ; 1977 : 20 % et 19 % respectivement). La balance commerciale de la Communauté avec le Brésil est généralement déficitaire, les importations communautaires en provenance du Brésil ayant régulièrement augmenté au cours des dernières années alors que les exportations ont plafonné (voir tableau).

Evolution des échanges de la Communauté avec le Brésil
(millions UCE)

	1974	1975	1976	1977	1978
Exportations CEE	2 617	2 309	2 211	2 193	2 116
Importations CEE	2 275	2 214	2 753	3 433	3 014
Solde	+ 342	+ 95	- 542	- 1 240	- 898

EURONET : ADHESION DE LA SUISSE

Le Commissaire Guido Brunner, au nom de la Communauté européenne, et l'Ambassadeur Claude Caillat, Chef de la Mission de la Suisse auprès des Communautés européennes, ont signé, le 28 septembre 1979, à Bruxelles, un échange de lettres prévoyant l'extension du réseau

communautaire de télécommunications EURONET au territoire suisse.

EURONET dont l'inauguration est imminente, est le fruit d'une étroite collaboration entre la Commission, les administration des PTT et les experts des Etats membres. Sa technologie de pointe et ses tarifs, pratiquement indépendants de la distance permettront aux milliers d'utilisateurs potentiels européens d'avoir un accès facile, rapide, fiable et bon marché aux renseignements de toutes provenances, nécessaires à leurs activités.

L'accord qui vient d'être signé, et qui n'est que le précurseur de plusieurs autres, prévoit un traitement identique et sans discrimination aux utilisateurs et aux fournisseurs d'information suisses et communautaires. Il permettra, en réduisant les doubles emplois, une meilleure efficacité dont ne manquera pas de profiter l'économie des deux parties.

AIDE D'URGENCE

En ce qui concerne l'aide communautaire au **Cambodge**, le Conseil a approuvé, lors de sa session du 9 octobre 1979, le plan d'urgence mis sur pied par la Commission, suite à des contacts qu'elle a eu avec des organismes qui peuvent intervenir au Cambodge, pour l'utilisation des 4 MUCE décidés par le Conseil le 24 juillet 1979.

Ce plan d'urgence de 3 mois en faveur des populations cambodgiennes comporte les affectations suivantes :

— UNICEF	1 000 000 UCE
— CICR	1 000 000 UCE
— PAM	300 000 UCE
— OXFAM (p.m. décision déjà prise)	245 000 UCE
— Catholic Relief Service	200 000 UCE
— Médecins sans frontières	150 000 UCE
— Secours populaire français	180 000 UCE
— Secours catholique français	140 000 UCE
— Réserve pour organismes avec lesquels des discussions doivent être poursuivies	485 000 UCE

Ces montants sont destinés à l'achat et au transport de produits essentiels pour la survie des populations (vivres, médicaments, matériel médical, moyens logistiques, semences etc.) que les organismes susmentionnés se sont déclarés en mesure de faire parvenir aux populations bénéficiaires. Ces différents organismes renforceront leur personnel sur place pour superviser ces opérations et faire en sorte que l'aide parvienne effectivement aux personnes dans le besoin, quelles que soient les autorités dont elles relèvent.

Ces aides sont destinées à 2 500 000 personnes qu'il est possible d'atteindre, dont environ 2 200 000 via Pnom Penh et 300 000 via la frontière thaïlandaise sous contrôle Khmer rouge.



13 000 rubriques (mots, sigles, locutions...).

L'essentiel du vocabulaire du Marketing et des domaines connexes : informatique, statistiques, économie, psychologie...

Écrit et édité par Jacques LLEU, diplômé de l'Ecole des HEC et de la NORTHWESTERN UNIVERSITY, Maître Assistant associé à l'Institut d'Etudes Commerciales

de l'Université de GRENOBLE.

Relié : 487 pages.

Format : 21 x 10,5 cm.

Envoi en recommandé, sous enveloppe matelassée.

Prix : 150 FF. ou 40 dollars Can.

Veuillez adresser votre commande à :

Jacques LLEU

15, bd Maréchal Leclerc

38000 GRENOBLE (France)

**MEDAILLE 1979 de
l'ACADEMIE des SCIENCES
COMMERCIALES (Paris)**

ÉTUDES INTERNATIONALES

SOMMAIRE

Volume X, n° 2, juin 1979

James ROSENAU :

Le touriste et le territoire ou les deux extrêmes du continuum transnational.

Roma DAUPHIN :

L'industrie de l'amiante.

Anne-Marie JACOMY-MILLETTE :

Le rôle des provinces dans les relations internationales.

John KIRTON :

Les contraintes du milieu et la gestion de la politique étrangère canadienne de 1976 à 1978.

Paul PILISI :

Les pays socialistes de l'Est et l'unité européenne.

La tradition dans le socialisme et le socialisme dans la tradition.

1. Le fédéralisme en Europe de l'Est. La perception et la politique régionale est-européenne de l'unité socialiste. (1^{re} partie).

ÉTUDES INTERNATIONALES paraît quatre fois par année et est publiée par le Centre québécois de relations internationales (CQRI) affilié à l'Institut Canadien des Affaires Internationales et à l'Université Laval.

Rédaction et administration : CQRI, Faculté des sciences sociales, Université Laval, téléphone (418) 656-2462.

Distribution et abonnement : Les Presses de l'Université Laval, C.P. 2247 Québec, G1K 7P4, abonnement annuel : \$ 15.00 — le numéro : \$ 4.00 — Numéro spécial : \$ 6.00

Directeur administratif : Albert Legault.

Directeur : Jacques Lévesque.

Directeur adjoint : Gérard Hervouet.

REVUE DE L'ÉNERGIE

numéro spécial

ÉNERGIE SOLAIRE

avec au sommaire 19 études sur :

- 1 - L'utilisation directe de la chaleur solaire**
- 2 - L'énergie solaire et la production d'électricité**
- 3 - Utilisation de la biomasse**
- 4 - Perspectives et scénarios**
- 5 - L'énergie solaire et l'information**

180 pages, 21 × 29,7, Prix : **57 F**

Numéro spécial compris dans l'abonnement 1979

France : **317 F** - Etranger : **345 F**

REVUE DE L'ENERGIE

3, rue Soufflot

F. 75005 PARIS - Tél. 634.10.30

BONS DU TRESOR

un placement sûr,
rémunérateur et disponible*
à tout moment.

*(à partir du quatrième mois)

taux de rendement
actuariel brut
jusqu'à 9,50 %

1000F

1000F

BT 20

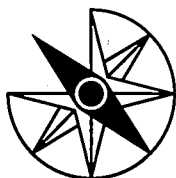
PROGRESSIF

INTERET PROGRES

À CINQ ANS de date, le Trésor peut rembourser à l'ordre du porteur...

KOMPASS

est
international



**16 KOMPASS
NATIONAUX
DANS LE MONDE**

11 EN EUROPE

France
Allemagne
Belgique - Luxembourg
Danemark
Espagne
Grande-Bretagne
Italie
Norvège
Pays-Bas
Suède
Suisse - Liechtenstein

5 HORS D'EUROPE

Australie
Brésil
Indonésie
Maroc
Singapour



Une documentation industrielle unique normalisée, des nomenclatures en 4 langues, une mise à jour permanente, un fichier incomparable maîtrisé par des techniques de pointe font de la gamme internationale des KOMPASS un instrument privilégié des services d'achats et d'exportation.

Editeur du Kompass-France
et représentant exclusif en France des Kompass étrangers



22, avenue F.-D.-Roosevelt, 75008 PARIS.
Tél. : 359.37.59.

RMG
Pour plus de renseignements,
veuillez m'adresser votre brochure de documentation gratuite.

NOM
FONCTION
FIRME
ADRESSE